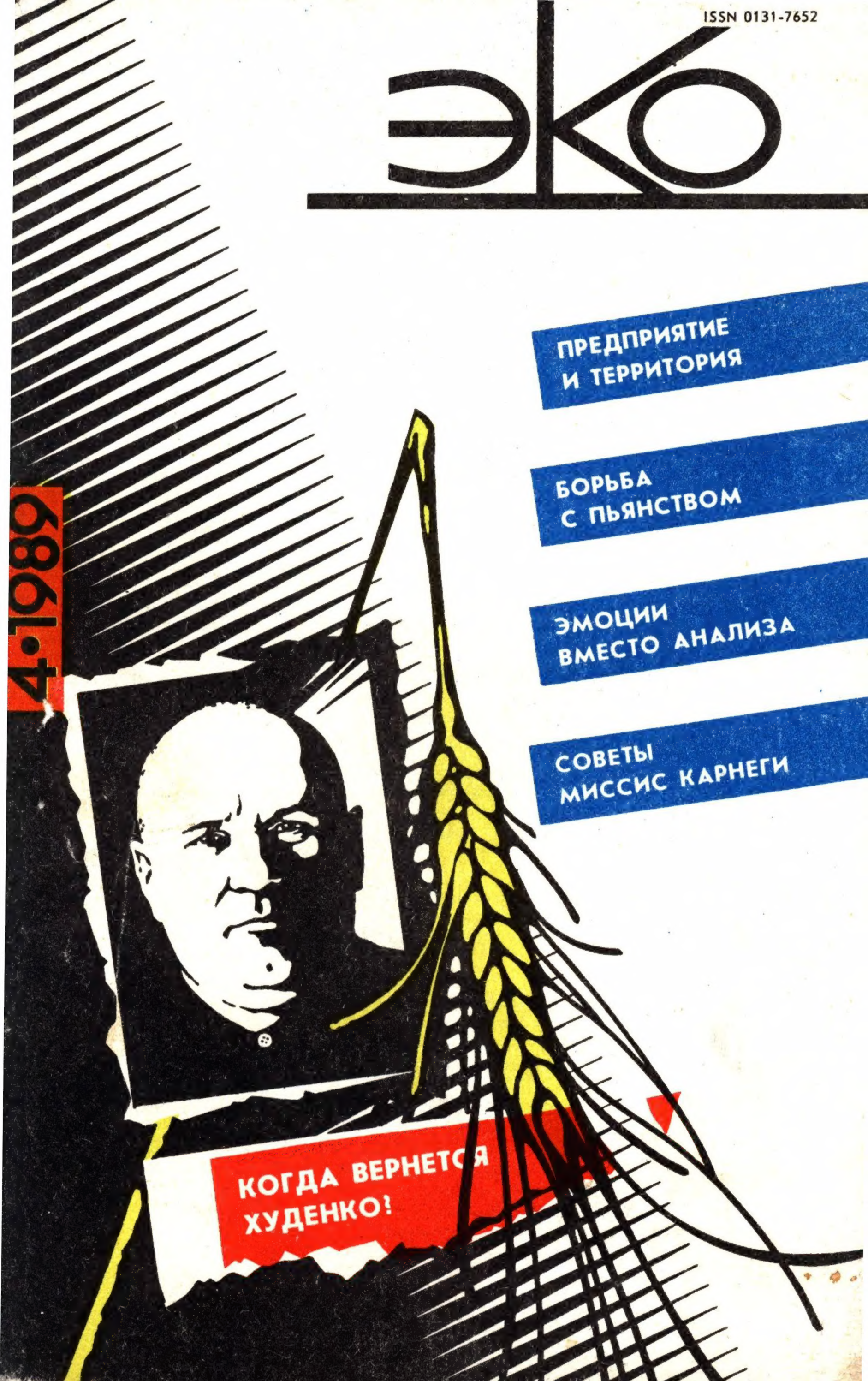


ISSN 0131-7652
ЭКО
4·1989
ПРЕДПРИЯТИЕ И ТЕРРИТОРИЯ
БОРЬБА С ПЬЯНСТВОМ
ЭМОЦИИ ВМЕСТО АНАЛИЗА
СОВЕТЫ МИССИС КАРНЕГИ
КОГДА ВЕРНЕТСЯ ХУДЕНКО?

ЧИТАТЕЛЬ И ЖУРНАЛ

«ЭКО» не должен терять свое лицо, ему следует заниматься только промышленностью. Сейчас слишком много места уделяется политэкономии, союзной и региональной экономике. Пусть этим занимаются другие экономические журналы. «ЭКО» — журнал для советских управленцев, менеджеров и, к сожалению, единственный.

С. М. БАЛАНОВСКИЙ, зав. отделом
Омск

Представляется целесообразным привлекать экономистов советологов, акцентирующих внимание и на положительных сторонах кардинальной реформы.

Д. М. АХМАДЕЕВА, доцент вуза
Алма-Ата

Мы все еще хотим уверить себя и других, что первопроходцы имеют право на ошибки. Конечно имеют, но за них следует отвечать. Пока же ошибки остались не оплаченными теми, кто эти ошибки совершал и совершает. Поразительна глубина предвидения того, что с нами случилось, Новожиловым, но ведь не он был первым. До него был и Маркс, и Ленин, и Плеханов, и Люксембург, и Бухарин, и Троцкий. Жаль лишь, что понадобился столь длительный эксперимент, чтобы убедиться в том, что законы действительно объективны и действуют вопреки нашему желанию.

Л. Н. ЛИВШИЦ, гл. технолог завода
Челябинск

Необходимо регулярно публиковать отклики, мнения зарубежных коллег на крупные экономические решения в стране и вообще о нашей экономике. Можно ввести постоянную рубрику «Взгляд со стороны» или что-то подобное.

А. Н. ШЕВЬЕВ, зав. отделом института
Новосибирск

Хорошо было бы организовать встречу советских и американских руководителей крупных предприятий.

С. И. ДЖАКСЫБАЕВ, зам. директора ПО
Экибастуз

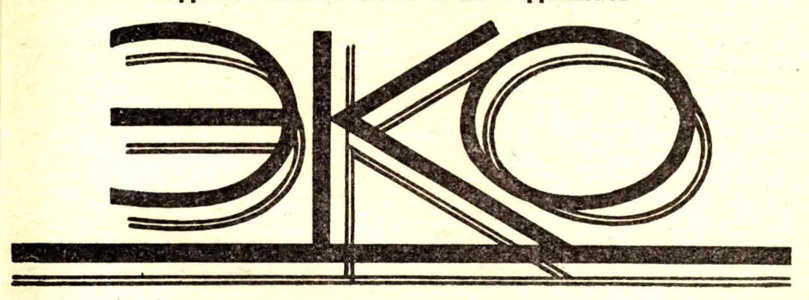
Чего хотелось бы пожелать, так это сделать материалы более дискуссионными, одновременно излагать разные точки зрения по одному и тому же вопросу, давая и историю вопроса и отсылая к другим источникам.

О. В. КОРОБОВА, экономист
Ленинград

В печати появилось много статей с китайским призывом времен культурного хаоса: «огонь по штабам». Перегибы в ту или другую сторону опасны. Без администрации не обходились при любой формации. Нельзя путать административное управление с бюрократизмом. На эту тему ждем умных статей от экономистов и социологов.

И. П. НАУМОВ, ст. бухгалтер
Москов. обл.
Московская обл.

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

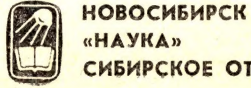


ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

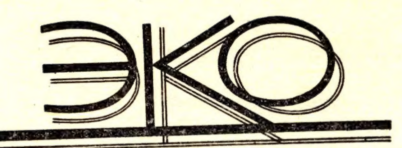
ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ
И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 года ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

4 (178) 1989



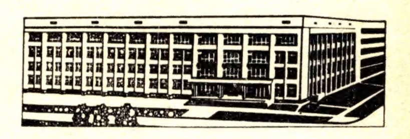
НОВОСИБИРСК
«НАУКА»
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1989. № 4. 1—224.

На 1-й стр. обложки —
рис. художника И. В. СОКОЛА

Номер готовили:
Т. Р. БОЛДЫРЕВА, В. А. БЫКОВ,
В. А. КРИВОБОКОВ, М. Н. ЛЕВИНА,
Л. Ф. РОМАНОВА, В. Г. РУБЕНЧИК,
А. В. СОБОЛЕВСКИЙ, Г. М. ЧЕВЕРДА,
Д. С. ШПИЛЬФОЙГЕЛЬ, Л. А. ЩЕРБАКОВА



Адрес редакции:
630090 Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17,
телефон 35-67-83

Заведующая редакцией З. Г. БАГЛАЙ
Технический редактор Г. М. ЖВАКИНА
Корректоры Е. Н. ЗИМИНА,
Г. Д. СМОЛЯК

Сдано в набор 19.12.88. Подписано к печати 23.02.89. МН-01017. Формат 84×108¹/₃₂. Бумага книжно-журнальная. Высокая печать. Усл. печ. л. 11,8. Усл. кр.-отт. 12,4. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 160 000 экз. Заказ № 533. Цена 70 коп.

Ордена Трудового Красного Знамени
издательство «Наука»,
Сибирское отделение,
630099 Новосибирск, Советская, 18.

4-я типография издательства «Наука»,
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

СОБСТВЕННОСТЬ ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ И ЖИЗНЕННЫЕ РЕАЛИИ

М. Г. ЗАВЕЛЬСКИЙ,
доктор экономических наук,
Институт экономических проблем комплексного развития народного хозяйства Москвы

Нынешнее обостренное внимание к проблемам собственности в СССР — не случайность. Прав Л. И. Абалкин — утрачено понимание того, «кто же является реальными субъектами и носителями отношений собственности в нашем обществе»[1]. И вместе с тем, добавим, ослабло регулирующее влияние государства на народное хозяйство. Почему же такое случилось и сделало неотвратимой радикальную реформу управления? Что произошло у нас с отношениями собственности и каковы практические выводы из этого для политики перестройки? Как они соотносятся с марксистско-ленинскими представлениями об общественном прогрессе? Вот вопросы, которые хотелось бы рассмотреть в порядке обсуждения статьи А. П. Бутенко «О характере собственности в условиях реального социализма»[2].

КАК ПОДОЙТИ!

Ленин нередко менял свои взгляды по коренным проблемам политики и экономики. Старая и новая аграрная платформа, продразверстка и продналог, «военный коммунизм» и нэп, единая государственная машина и кооперация, план и рынок... Далеко не все соратники сразу вписывались в такие виражи. Иные обвиняли его и в отходе от марксизма. А Ленин всегда оставался приверженным главному в марксизме: подходить к делу конкретно-исторически и искать ответы не только в теории, но и на практике.

[1] Московская правда. 1986. 4 окт.
[2] ЭКО. 1988. № 2.

Именно это непреходяще ценное в марксизме мы и подрастеряли. А отсюда сбои ориентировки в реальных отношениях собственности. Вот и А. П. Бутенко, один из самых прогрессивных наших обществоведов, полемизируя с М. Джиласом, утверждает, будто «новый класс» вовсе не владеет средствами производства, не распоряжается ими как собственными хотя бы потому, что не имеет таких конституционных прав[3]». С равным успехом можно было бы настаивать и на отсутствии в нашем обществе «теневой экономики», ведь она существует вопреки законодательству.

Юридическое признание или отвержение само по себе мало о чем говорит. Чтобы раскрыть действительную природу отношений собственности, их следует брать в реальной форме производственных отношений. Ведь они — не только условие, но и продукт хозяйствования. Вспомним ремарку Ленина на полях бухаринской книги «Экономика переходного периода»: неважно, что «прибыль», важно кому она идет...

И можно быть собственником средств производства, не владея ими физически.

БЮРОКРАТИЧЕСКАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Родоначальники марксизма полагали, что коммунистический строй вырастает из капитализма как всемирно-историческое явление. Поэтому, считали они, взятие во владение средств производства от имени общества будет последним актом государства. Но история распорядилась по-другому: условия, в которых произошел прорыв в новую общественную формацию в одной, отдельно взятой стране, да еще такой огромной и отсталой, как Россия, потребовали его сохранения.

Мы не стали и, правильно подметил А. П. Бутенко, не могли стать исключением из порядка, когда государство соприкасается с гражданским обществом через людей, образующих внутри него новую отрасль разделения труда — исполнительную власть. Такие люди приобретают особые интересы по отношению к тем, кто их уполномочил, и ста-

[3] ЭКО. 1988. № 2. С. 17.

новятся самостоятельными по отношению к ним. В государстве формируется особое общество — бюрократия, стремящееся сделать его своей собственностью.

Такую опасность Ленин видел и настойчиво искал пути борьбы с нею. Мысль о том, что без демократии не может быть социализма,— отражение этого поиска. А как ее обеспечить? Аналоги подсказывают политические средства в качестве надежного заслона против бюрократизма, но не зря Маркс утверждал, что «...теория осуществляется в каждом народе всегда лишь постольку, поскольку она является осуществлением его потребностей»[4]. Страна не имела необходимых традиций, а народ — должной правовой культуры, чтобы эффективно использовать такой заслон. Отсюда и нэп — едва ли не главное средство решения задачи.

Эта сторона нэпа и сопряженных идей Ленина не была принята в расчет в последующем. В итоге печально известных событий нашей истории, обозначивших победу исполнительной власти над законодательной, отречение общества от всякой собственной воли и его подчинение чужой воле, авторитету, в стране утвердилась система отношений, краеугольный камень которой — отождествление общественной собственности с государственной. Оно и послужило первопричиной подрыва материальных основ социализма.

Вот основные черты этой системы. Становясь тотально безличными, хозяйственные агенты дают ничем не ограниченную волю собственности, не подвластной никому из них, и признают ее высшей ценностью. Отсюда и отношение к исполнительному аппарату государства — бюрократии — как к субъекту, персонифицирующему их всех. Каждый человек и коллектив утрачивает отношение как к своей собственности не только к продуктам своего труда, но и к своим способностям, предоставляя бюрократии право постоянно распоряжаться ими, а следовательно, «потреблять» себя самого в форме навязываемого ею поведения в обмен на обязательства обеспечивать его работой в государственном хозяйстве и соответствующими предметами потребления.

В такой ситуации признается желанной лишь деятельность, угодная власти. Эта власть — источник предписаний единственно верного поведения — противостоит и непо-

---

[4] Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 1. С. 423.

средственным производителям, и непосредственным потребителям, не испытывая на себе их влияния. Отношения людей принимают здесь форму отчужденных от них самих и от реальных вещей идеальных отношений — символов жизненных благ и процессов их производства в документе, именуемом планом. Он ориентирует хозяйство на такие цели, какие вне связи с самосознанием его агентов («винтиков» экономического механизма) отождествляются с мнимым государственным интересом, и какие защищает бюрократия, чтобы оправдать свое существование.

Что же это за интерес? «Бюрократия считает самое себя конечной целью государства»[5], свое сохранение и воспроизводство, но не как совокупности отдельных чиновников, а как групповой индивидуальности, «аппарата» или «номенклатуры», безразличной к персональным изменениям. «Душа» такой индивидуальности — идеология. И потому она намного более жизнестойка, чем отдельная личность: болезнь, отставка или смерть какого-либо ее функционера ничего не изменяет [6]. С другой стороны, в среде бюрократии ее идеологический спиритуализм «превращается в грубый материализм, в материализм слепого подчинения, веры в авторитет, в механизм твердо установленных формальных действий, готовых принципов, воззрений, традиций»[7].

Такие отношения приобретают характер «общественного договора», закрепляемого юридически. А экономической формой богатства становится «общественная полезность» продуктов и ресурсов, в том числе человека как одного из них,— их соотносительная важность, выраженная в ценах и тарифах, которые назначаются централизованно, исходя из представления бюрократии о конечной цели государства. Как «сознание», «воля», «могущество государства» бюрократия выступает выразителем движения этого богатства и стремится к его всемерному приращению, видя в этом конечный результат общественного процесса производства.

И все, что происходит с экономикой бюрократической собственности, свидетелями «достижений» которой мы являемся, генетически закодировано в механизме реализа-

---

[5] Там же. С. 273.

[6] **Эти** свойства групповой индивидуальности исследовал Дж. Гэлбрейт применительно к техноструктуре (см. его книгу «Новое индустриальное общество». М. 1969).

[7] **Маркс К. и Энгельс Ф.** Соч. Т. 1. С. 270.

ции такой цели [8]. Из самого его существа с «железной» необходимостью вытекает утрата государственным аппаратом способности выполнять «общественный договор», что подрывает намерение другой стороны соблюдать его. И рано или поздно неизбежно возникает обстановка, когда «верхи» не могут, а «низы» не хотят жить по-прежнему, потому что в жизни человек всегда индивидуален, исходит из себя, и самоуправление, независимо от юридической санкции,— непреложный момент в основе его действия, хозяйственного в частности.

Следование трудящихся поведению, предписываемому им извне в качестве единственно верного, т. е. запрограммированность, которую бюрократия при реальном социализме стремится сделать всеобщей и единственной формой производственных отношений, противостоит иной крайности — полностью своевольным действиям отдельных работников и коллективов. Общественная динамика при всем многообразии форм в сущности и есть результат борьбы таких противоположностей. В ее ходе некий особый интерес, навязывающий себя на роль всеобщего, ниспровергается иными особыми интересами, претендующими на всеобщность, и из того и другого в отрицание сложившейся системы отношений собственности как исторически преходящей нарождается новая. Она поглощает, органически усваивает и по-своему интегрирует элементы действующего хозяйственного механизма. Из-за инертности правового развития это обнаруживается не в законоположениях, а в самой хозяйственной практике, взятой во всем ее объеме [9].

Право еще поддерживает расчленение общества на самоопределившегося субъекта и определяемый им объект управления, когда «управляемые» начинают повседневной деятельностью так использовать законодательно регламентированный хозяйственный механизм, чтобы превратить его в средство согласования их интересов и знаний. Действующие лица и формы здесь зависят от конкретно-исторических особенностей страны и эпохи. Но совершается это непременно, проявляя творчество народа и реализуя тенденцию сохранять соответствие разнообразия отношений общественного производства множеству мотивов поведения людей.

---

[8] **Может** быть представлено строгое теоретическое доказательство этого.

[9] **См. подробнее:** Завельский М. Г. Некоторые фундаментальные вопросы совершенствования хозяйственного механизма // Экономика и общество. М. ВНИИСИ. Сборник трудов. 1983. Вып. 8.

При эволюционном развитии событий одной из форм этого (наряду с организованной борьбой трудящихся за свои права и т. п.) служит так называемая теневая экономика, становящаяся в условиях, когда политические институты демократии слабы или отсутствуют, основной. Теневая экономика реального социализма — это система неформальных, не предусмотренных законом отношений государственных и иных официально огосударствленных предприятий друг с другом, министерствами, ведомствами, местными властями, с хозяйственными учреждениями, а тех — между собой, и всех вместе взятых — с населением.

Такую экономику можно не замечать, оберегая себя от волнений, как долгое время и поступал наш партийно-государственный аппарат. Или договориться, что она — мираж. Можно видеть в ней реакцию оборотистых людей на товарный дефицит, от которого стоит избавиться, и все будет в порядке. Или, наконец, считать ее просто прибежищем уголовного элемента, который прижать к ногтю — и вся проблема.

Однако пристойно ли нашему обществоведению уподобляться вульгарной политической экономии прошлого, которая, как писал Маркс, «толчется лишь в области внешних, кажущихся зависимостей...» Ведь под ними в теневой экономике можно разглядеть ту самую ассимиляцию трудящимися хозяйственного механизма, не удовлетворяющего их. И задуматься, почему это происходит. Можно заметить под таким затасканным мотивом «растащиловки», что ее объект — собственность «ничья», осознание того, что это — собственность и моя тоже, и почему бы мне не использовать ее по своему более разумному усмотрению, ведь добро часто пропадает или вколачивается в изделия, не находящие сбыта?

Нелегальность всегда благоприятствует размножению паразитов. На это, конечно, нельзя закрывать глаза, с ними нужно бороться. Но важно на фоне «шума» выделить полезный сигнал, несущий информацию о сути происходящего.

По наблюдениям времен Энгельса, политическая власть, ставя экономическому движению преграды, может причинить ему величайший вред, вызвать растрату сил и материала в массовом количестве, а в конце концов — исход,

трагический для нее самой[10]. И в истории реального социализма немало подтверждений тому.

ОБЩЕСТВЕННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Усвоив, что на смену капиталистической собственности грядет общественная, до сих пор мы ломаем голову, что бы это значило. А «это — отрицание отрицания. Оно восстанавливает не частную собственность, а индивидуальную собственность на основе... кооперации и общего владения землей и произведенными самим трудом средствами производства»[11]. При нашей склонности апеллировать к Марксу это его высказывание почти не цитируется. Как может осуществиться индивидуальность в качестве атрибута общественной собственности? Не отсюда ли нынешние рассуждения о множественности ее форм, скорее затушевывающие вопрос? Но все они должны иметь нечто общее, делающее их формами именно этой собственности. Так что от ответа никуда не уйти.

Кооперация — это сложение индивидуальных ресурсов и усилий, умножающее их общий результат. При распределении таких ресурсов и усилий одни люди, коллективы, общности уступают самые эффективные средства производства и соответствующие виды деятельности другим, лучше подготовленным, чтобы использовать их с наибольшей отдачей для всего «кооператива» (предприятия, отрасли, региона, народного хозяйства). В итоге одни нечто теряют, другие нечто приобретают и вместе с тем выигрывает предприятие в целом.

Получающие в свое распоряжение самые эффективные средства производства извлекают ренту, причем не только из-за лучшей подготовленности к их использованию, но еще и благодаря самим по себе превосходящим условиям деятельности, ее характеру, социальному положению. Те же, кто утрачивают доходы, которые могли бы получать, вносят этот вклад в общий результат «кооператоров» помимо своего непосредственного трудового участия.

Что же происходит с этой рентой при бюрократической собственности? Она изымается государственными органа-

---

[10] Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 416—417.
[11] Там же. Т. 23. С. 773.

ми у тех, кто ее извлекает, а затем, за исключением средств на содержание непроизводственных учреждений и создание новых предприятий, в основном возвращается им же как наиболее надежным производителям в форме бюджетного финансирования инвестиций. Компенсация же утрат остальным, поскольку их уступчивость вынуждена (планом-директивой) и имеет характер «компромиссного» поведения, происходит главным образом в форме дотаций на текущее производственное и личное потребление, спорадически и неполностью. И часто этим покрывается безалаберность одних людей и коллективов, действующих в отнюдь не худших условиях, за счет части ренты, источник которой — способности других.

Именно поэтому в экономике реального социализма распространяются негласное резервирование ресурсов при составлении планов, методически сомнительное разнесение затрат между изделиями и во времени, статистические «маневры» готовой продукцией и «незавершенкой». Однако эти, на грани закона, ограниченные возможности самопроизвольного возмещения утрат со временем растут под влиянием официального перераспределения доходов. И потому такое возмещение во все большей степени отдается на откуп теневой экономике, участники которой стремятся, чтобы доход и, следовательно, образ жизни удовлетворял каждого из них. Конечно, это не всегда и не всякому удается, но как тенденция реализуется постоянно.

Согласуется ли это с правом общественной собственности? Поскольку оно предполагает принципиальную возможность для каждого человека и коллектива использовать средства производства, находящиеся в совместном распоряжении, для любой социально безопасной хозяйственной деятельности, на вопрос следует ответить утвердительно. Но должны соблюдаться два условия. Во-первых, такое стремление реализуется либо через изъятие той части ренты, в основе которой сами по себе лучшие внешние условия деятельности, ее характер, либо — как возврат себе другой части ренты, переданной государственными органами иным хозяйственным агентам. Во-вторых, пределом этого стремления должна быть сумма поступлений в счет непосредственной оплаты труда хозяйственного агента для такого возмещения им утрат, вследствие совершенных уступок, которой при должном использовании достаточно, что-

бы возможно быстро поднять конкурентоспособность «обделенного» лица или коллектива, но не более того.

«Должное использование» означает расходование компенсации не на личное потребление непосредственно и не на текущее производственное, но на общее образование, профессиональную подготовку, техническое оснащение и т. п., т. е. на все то, что со временем может сделать притязания на желанный образ жизни экономически состоятельными, а распределение труда и средств производства в государстве — подлинно соревновательным. При этом преодолевается обособленность внутренне несамостоятельных процессов распределения труда и его результатов, гармонически реализуется принцип «от каждого по его способностям, каждому по труду», обеспечивается рост благополучия всех слоев общества. А упомянутая сумма, интегральный доход, предстает как экономическая форма образа жизни человека, трудового коллектива, населения региона — всеобщая ценность индивидуального образа жизни.

Становлению такой формы отвечает ситуация, когда прежние экономические основания обмена органически усваиваются в новой мере его эквивалентности. Признаком этого служит тождество изменений интегральных доходов контрагентов. Количества разных благ, равновеликие с этой точки зрения, взятые в иных измерителях (например, по нынешним государственным ценам или ценам производства), как правило, отличаются друг от друга. И участившиеся у нас нарушения эквивалентности обмена в таких измерителях, а заодно — принципа рентабельности в ее традиционном представлении, и обнаруживают назревание этой ситуации через теневую экономику. Вот что скрывается под коростой паразитарных явлений, формирующих первое впечатление.

Управление народным хозяйством в соответствии со всеобщей ценностью индивидуального образа жизни — это регулярное и четкое осуществление всяким человеком и коллективом, населением любого региона его прав и обязанностей в качестве индивидуального совладельца и собственника общественных средств производства. Либо через компенсацию он получает доступ к тому, что теряет, уступая другим реальное пользование соответствующими средствами, либо — при изъятии ренты — отдает то, что приобретает, благодаря лучшим условиям деятельности,

положению в социальной структуре. Тем самым юридическое отрицание частнособственнических отношений постоянно и в полной мере подтверждается экономически.

ВЛАСТЬ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Добиться такой завершенности можно, лишь сообразовав правовую систему с тенденциями саморазвития общества. Это и лучшая защита от всего наносного. Первые, очень важные шаги по такому пути перестройка сделала: приняты законы о государственном предприятии, об индивидуальной трудовой деятельности, о кооперации, постановления правительства об обеспечении эффективной занятости населения и усилении социальных гарантий для трудящихся, некоторые другие. Правда, они не лишены противоречий, далеко не во всем согласуются с этими тенденциями, но уже встречены бюрократией в штыки. И претворить их в жизнь, тем более в виде, удовлетворительном для общества, вряд ли возможно без изменения характера нашего государства.

Утверждение всеобщей ценности индивидуального образа жизни превращает особый интерес каждого человека и трудового коллектива, населения каждого региона страны во всеобщий, а всеобщий интерес трудящихся — реализацию отношений общественной собственности — в интерес особый и по конституции, и в действительности. А это, по Марксу,— необходимое и достаточное условие упразднения бюрократии[12]. И она, несомненно, догадывается, «куда влечет нас рок событий». А потому сопротивляется.

Чтобы преодолеть ее сопротивление, важно до конца отринуть шоры сектанства и догматизма. Все чаще теперь мы вспоминаем ленинские слова: «Социализм не создается по указам сверху. Его духу чужд казенно-бюрократический автоматизм; социализм живой, творческий, есть создание самих народных масс»[13]. Но, встречаясь с этим «живым социализмом» в действительности, то и дело его не узнаем, примеряя к одежкам умозрительных представлений, обращаем внимание не на сущность явлений, а на

[12] Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 1. С. 273.
[13] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 35. С. 57.

формы (типичная история «шабашников»). Они же бывают болезненными и даже уродливыми. Ничего удивительного: приходится преодолевать, устаревшие положения хозяйственного законодательства, а грань, которая отделяет общественную собственность от частной, слишком тонка.

Что ж, если «понятно, насколько трехлетний режим жандарма, освященный режимом попа, должен был деморализовать незрелые массы» в Великую французскую революцию [14], то ведь на нашу долю пришлись десятилетия. Но не видеть за ними социального творчества масс, не признавать правомерности его результатов — значит уподобляться тем нашим соотечественникам начала века, которые ждали революцию, готовили ее, а оказавшись с ней лицом к лицу, ужаснулись ее «немытости», растерялись и отвернулись. Итог известен: защита ее идеалов, ослабленная нравственно, интеллектуально, не выдержала натиска бюрократии, обольщения неправдой и беспринципной амбициозности.

Подобная опасность существует и для нынешней перестройки. Исходит она от спаянного круговой порукой крупного подпольного частного капитала, возникшего на почве бюрократизации государственного управления и коррумпирования его аппарата. Он стремится прибрать к рукам теневую экономику, а через нее все общественное производство, создавая монопольные нелегальные предприятия с многомиллионными оборотами [15]. И немало преуспевает, проникая повсюду. По мере того как государство утрачивает регулирующее влияние на народное хозяйство, все чаще обнаруживается: политическая власть без товара — ничто. И происходит сращивание не только административных, но и партийных органов с таким капиталом.

В годы застоя все это приобрело угрожающие масштабы. Яркими свидетельствами пестрит наша пресса. Однако неправильны утверждения, что теневая экономика и такой капитал — одно и то же. Последний страждет этого, и горе нам, если мы ему уступим. Здесь тема для специального исследования. Вот почему, ограничившись сказанным, подчеркну главное: достичь прочного успеха в борьбе с этим

---

[14] **Маркс К. и Энгельс Ф.** Соч. Т. 8. С. 159.

[15] Для этого нередко используются основные фонды и снабженческо-сбытовые каналы государства, а гарантами безопасности служат его правоохранительные органы (см., например: Овчаренко Г. Кобры над золотом // Правда. 1988. 23 янв.).

злом можно, лишь подорвав механизм его воспроизводства, а в его основе — экономическая безответственность государственного аппарата за свою деятельность. Подтверждается вывод Маркса. Вопрошая, в чем состоит власть политического государства над частной собственностью, он отвечал: «В собственной власти частной собственности, в ее сущности, доведенной до существования»[16].

Как побороть это? Нужно поставить вмешательство государства в хозяйственные процессы под экономический контроль трудящихся, всего общества, а не его определенных кругов. Речь идет о реализации ленинского замысла связать оплату советских служащих с эффективностью работы экономики, превращая тем самым наше государство в части его хозяйственных функций из политического в экономическое. Требуется распространить товарно-денежные отношения не только «по горизонтали»— через социалистический рынок, но и «по вертикали»— через хозрасчет органов планирования и управления. Возражают, что они не используют никаких производственных ресурсов. Но разве регулирующая власть, которой они наделены от имени народа, не такой ресурс, когда благодаря его умелому применению возникает экономический эффект, иными способами не достижимый? А если такая организация плоха, то из общего котла «испаряются» плоды достижений отдельных «вкладчиков», как в случае, скажем, с героическими свершениями строителей БАМа.

Именно за такой эффект, за состояние отрасли, региона, народного хозяйства в целом, и должен отвечать из своего кармана государственный аппарат. Как? У нас каждое министерство и ведомство имеет централизованный фонд, формируемый из прибылей предприятий. А любой регион имеет бюджет. Необходимо установить четкую зависимость доходов и расходов всякого такого фонда и бюджета от качества плановых решений его распорядителя.

Допустим, в результате решений министерства конкурентоспособность отрасли в состязании за доступ к наиболее ценным, эффективным ресурсам понижается. Или плохо согласовано размещение государственных заказов с заводскими и региональными интересами. Стало быть, должны уменьшаться доходы и увеличиваться расходы ведом-

---

[16] Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 1. С. 335.

ственного фонда. Медленнее улучшается удовлетворение потребностей населения республики, слабо согласовано развитие ее хозяйства и участие в межрайонном обмене материальными ресурсами с интересами отраслей, других регионов, краев, областей, автономий — то же самое должно происходить с доходами и расходами республиканского бюджета. Аналогично — на уровне центрального аппарата, отвечающего за выполнение отдельных функций по обеспечению сбалансированности и эффективности всего общественного производства [17].

Но мало того. Нужно обязательно «привязать» общие размеры средств на оплату труда и удовлетворение социально-культурных потребностей работников каждого органа управления к разнице доходов и расходов соответствующего фонда или бюджета. Скажем, устанавливать в твердом проценте от нее, который бы назначался «нижестоящей» инстанцией (советом трудового коллектива, советом директоров предприятий отрасли и т. п.), а утверждался «вышестоящей», и оставался неизменным на протяжении всего планового периода. Вот тогда аппарат министерств, ведомств, местной власти из бюрократизированного, «чужого», как часто называл его Ленин, станет превращаться в «свой», подлинно советский, социалистический — в трудовой коллектив с идеологией, опирающейся на реалии полного хозрасчета и самофинансирования.

Только соединив социалистический рынок, усиление кооперативного начала в экономике, выборность руководителей ее основных звеньев, практику всенародного обсуждения важнейших государственных законов с хозрасчетом и самоокупаемостью планово-управленческих органов, можно победить бюрократизм, искоренить подпольный капитал и обеспечить торжество общественной собственности.

[17] См., например: Завельский М. Г. Регион в системе народнохозяйственного планирования // Известия АН СССР, серия экономическая. 1987. № 3.

«Очеловечить» экономику

Как «заставить» производство работать на конкретного потребителя, осуществлять социализацию потребностей и их общественное регулирование? Как «очеловечить» экономику? Прежде всего необходимо обратить внимание на уже начавшееся формирование потребительских союзов и других массовых организаций потребителей, которые будут преодолевать несправедливость в распределении и потреблении благ, бороться с монополизацией производства. Следует начать разработку «потребительских программ» и «моделей потребителя» для передачи конечным потребителям функций регулирования общественного производства.

Только так, по нашему мнению, экономика сможет служить Человеку. Иначе пройдет много лет — и мы будем говорить о «потерянных» поколениях арендаторов, чрезмерно интенсифицирующих свой труд, людей, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью в «свободное» от работы время, предназначенное для развития их сил и возможностей. До каких пор производство через государственные органы будет решать свои проблемы за счет здоровья отдельных слоев и групп населения?

Нужна, как справедливо замечает В. П. Казначеев (ЭКО. 1988. № 1), не только переориентация планирования и хозяйствования, но и перестройка мышления. И вести ее надо через применение ноосферного подхода в экономической теории. Именно он позволяет системно видеть пространственно-временные характеристики экономических процессов и, исходя из этого, описывать конкретные экономические явления.

В архиве В. И. Вернадского в АН СССР есть статья М. Н. Вернадской, заглавие которой «Политическая экономия как начало нравственного воспитания» и пометки сделаны рукой В. И. Вернадского (Архив АН СССР. Ф518. Опись 6а. № 1. С. 1, 3.) Не буду говорить здесь о достоинствах и недостатках данной статьи. Показательно, что В. И. Вернадский, судя по названию и пометкам, считает политическую экономию наукой в высшей степени нравственной, развивающей соображение и рассудок. Наша же политическая экономия за экономическими формами перестала видеть человека. Экономическая теория в работах многих исследователей и сегодня предстает лишь в виде теории хозяйствования.

Подмена экономической теории теорией хозяйствования со всеми ее правовыми формами обусловливает экономическое невежество и, как следствие, экономическое единомыслие, «директивное мышление». Лишь на базе теории возможна экономическая культура, позволяющая «очеловечить» экономику, видеть в человеке не «человеческий фактор»— продукт и средство производства, а прежде всего личность.

А. И. ПОНОМАРЕВ,
доцент кафедры политэкономии
Львовского торгово-экономического института

КОГДА ВЕРНЕТСЯ ХУДЕНКО?

Наше время — время Великого Возвращения. Становятся известными важнейшие факты прошлого, обретают истинный облик вычеркнутые было его деятели, наполняются плотью и кровью забытые и полузабытые имена. Великое Возвращение захватывает все больше сфер нашей жизни, но уже теперь становится очевидным: скрытый от многих и многих мощный пласт отечественной истории кардинально меняет сложившиеся представления о самих основах бытия, и без этого нового представления мы обречены топтаться на месте.

Все чаще в последние два-три года на страницах газет и журналов, в документально-публицистических фильмах, на радио, по телевидению упоминается Иван Никифорович Худенко. Что мы узнаем о нем? Автор необычайно успешных экспериментов в сельском хозяйстве Казахстана, он разделил судьбу многих творцов, вошедших в противоречие со своим временем. Его предали так называемому правосудию и в результате процесса, предвзятость и «организованность» которого бросаются в глаза, осудили на шесть лет усиленного режима. В колонии он и скончался на 57-м году жизни в разгар застойного времени.

У непосвященных читателей и зрителей, а таких подавляющее большинство, может сложиться впечатление, что общественная значимость «дела» И. Н. Худенко заключена в решении двух связанных друг с другом задач: в возвращении честного имени безвинно пострадавшему радетелю общего блага и в обеспечении правовой защиты хозяйственников-новаторов, экспериментаторов. Но сколь благородны и важны ни были бы эти задачи, они в данном случае не могут исчерпать всего. Судьба Ивана Никифоровича неразрывно слита с делом его жизни, и вот оно-то, это его дело, его система, его метод представляет сегодня не менее острый интерес, ибо оно

имеет прямое отношение к решению зерновой и продовольственной проблемы, к поискам моделей хозяйствования не только в сельском хозяйстве, к пересмотру устоявшихся представлений в теории.

Система И. Н. Худенко сегодня предстает перед нами как крупное социально-экономическое открытие. Ее потенциал не изучен и в малой степени. Настоящей публикацией журнал «ЭКО» надеется не столько внести посильный вклад в решение этой проблемы, сколько привлечь к ней новое внимание.

●

Мы начнем с фрагментов двух не публиковавшихся ранее писем на сходную тему. Одно принадлежит перу И. Н. Худенко, другое — научному руководителю его экспериментов члену-корреспонденту АН Казахской ССР, доктору сельскохозяйственных наук, заместителю министра сельского хозяйства Казахской ССР А. Е. Елеманову.

Эту часть можно было бы назвать «Учет с отчетностью или эффективность производства?» Такое противопоставление может показаться странным. Между тем оно играет едва ли не главную роль в осознании реалий современного хозяйствования. Со школьной скамьи мы привыкли к ленинскому предупреждению о важности учета и контроля. В общем виде эта мысль, конечно, верна, но, как свидетельствует многолетняя практика, ее легко довести до абсурда. Гипертрофированная система отчетности сковывает инициативу производителя, способствует непомерному разрастанию контролирующего звена и, как ни странно, не очень-то защищает общественную собственность от хищений и приписок. Учет превратился из инструмента контроля за состоянием дел в инструмент унизительного надзора за непосредственным производителем. На этом зиждется бюрократизм.

Сейчас эти рассуждения не новы, но И. Н. Худенко и А. Е. Елеманов пришли к подобным выводам по меньшей мере более четверти века тому назад. Непомерно раздутые учет и отчетность И. Н. Худенко числил среди главных врагов роста эффективности производства, поскольку ключ к повышению эффективности он видел в раскрепощении работника. В его системе учет не мешает инициативной и эффективной работе, не отбивает у рабочих чувство хозяина, а занимает то место, которое и должен занимать. Оказалось, для этого не нужно отслеживать каждый шаг работника на поле. Сам работник может быть заинтересован в наилучшем выполнении работы, и тогда многочисленная армия учетчиков, нормировщиков и т. д. и т. п. становится не только бесполезной, но и вредной.

Сильное впечатление производят цифры прямых потерь от чрезмерного учета в письме А. Елеманова. Приводимые ниже письма ценны и иллюстративным материалом. Следует только помнить о некоторых моментах.

Эксперименты Худенко, оставаясь в главном постоянными, менялись в деталях. Позже мы увидим как, например, по мере отработки системы менялась позиция по отношению к «прошлому» труду. В совхозе «Илийский» она была менее развитой, чем в последующем эксперименте в Акчи.

ВОТ ЧТО МОЖЕТ ДАТЬ БЕЗНАРЯДНО-ЗВЕНЬЕВАЯ СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ И ОПЛАТЫ ТРУДА

из неопубликованного письма И. Н. ХУДЕНКО в газету «Сельская жизнь» (1964. 9 дек.)

...Бесчисленное количество цифр в учете и отчетности не нужно никому, кроме самого учетно счетного, планово-финансового аппарата, заинтересованного в нем, чтобы создать видимость необходимости и важности выполняемой работы. Она, эта существующая система, не только тормозит общественное производство, но и отвлекает от непосредственного производительного труда рабочую силу и народные средства на содержание аппарата, объективно нанося государству тройной ущерб.

Громоздкие формы учета и отчетности проникли во все звенья хозяйственной и государственной работы. Чтобы рационализировать учет и отчетность при одновременном устранении всего ненужного, потребуется прежде всего изменить их в первичных звеньях производственных единиц. В связи с этим нам хотелось бы рассказать на страницах «Сельской жизни» об опыте рационализации учета и отчетности при разработке новой, несравненно более производительной безнарядно-звеньевой системы организации и оплаты труда рабочих в совхозах.

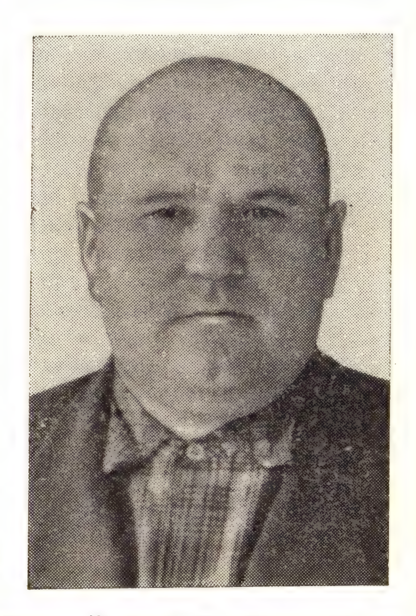
Чтобы преодолеть серьезное отставание общественного производства в сельском хозяйстве от уровня, определенного Программой партии, необходимо коренным образом изменить систему организации и оплаты труда, привести ее в соответствие с изменившейся и прогрессирующей технологией производства.

В самом деле, раньше, при производстве на базе ручного труда, требовалась индивидуальная сдельщина, порождавшая скрупулезное нормирование, учет всякого рода индивидуальных расценок, разрядов, норм и т. д. К этой работе привлекалась огромная армия учетчиков, нормировщиков, бухгалтеров. Этим же в основном занимались бригадиры, управляющие, агрономы, зоотехники, механики, инженеры-механики, руководящие работни-

ки районных, областных и центральных органов. В сфере нормирования и контроля было занято в стране примерно 8 млн человек.

Теперь, когда все совхозы и колхозы располагают значительным количеством тракторов и другой техники, когда растет технический и культурный уровень механизаторов, специалистов и руководителей хозяйств, возникает необходимость применения новой системы организации труда людей и совершенствования управления производством. Понятно, что могут быть различные формы этой системы, но суть ее должна сводиться к тому, чтобы нормирование затрат труда и средств осуществлялось не на отдельные виды многочисленных работ, а в целом на единицу продукции —

ХУДЕНКО Иван Никифорович
1918—1974 гг.



В оценке И. Н. Худенко нередко можно встретить превосходные степени от самых взыскательных ценителей, включая людей, облеченных высокими академическими званиями. Имея за плечами финансово-кредитный техникум, законченный до войны, Иван Никифорович отличался природным умом и ярко выраженным качеством саморазвития. Его жизнь и взгляды заслуживают внимательного изучения еще и как высокий образец нравственного противостояния подавляющему воздействию среды. Что послало его с высоких постов в зыбкие волны социально-экономического экспериментирования с заведомо неопределенным результатом? Вот что пишет об этом Е. П. Юмашев в журнале «Агропромышленный комплекс Казахстана» (1988. № 7):

«Я близко знал Ивана Никифоровича Худенко по совместной работе в Министерстве сельского хозяйства республики в конце 50-х — начале 60-х годов, где он был начальником отдела финансирования совхозов... Коммунист в самом лучшем значении этого высокого звания, грамотный экономист с аналитическим складом ума и необыкновенно высоким чувством партийного и профессионального долга перед страной, Иван Никифорович не переставал сокрушаться хронически неблагополучным финансовым состоянием совхозов, переносил его намного тяжелее любых личных невзгод».

зерна, молока, мяса, шерсти и т. д. Учетом же фактически выполненных работ должны заниматься те, кто их выполняет, т. е. рабочие (члены) звена, а не специально назначенные люди, осуществляющие на самом деле только контрольные функции.

В основу новой системы должны быть положены нормы затрат труда и средств на центнер продукции при производстве ее на базе передовой технологии, возможном в настоящее время (достигнутом за последние годы) уровне урожайности зерновых и кормовых культур, рациональном использовании имеющейся техники и полной самостоятельности звена в организации и выполнении предусмотренных работ.

Новая технология должна базироваться на материальной заинтересованности каждого члена звена, который должен иметь высокую квалификацию механизатора широкого профиля: уметь работать на тракторе с набором сельскохозяйственных машин, на комбайне, автомашине и моторах, в совершенстве знать агротехнику возделываемых сельскохозяйственных культур, зоотехнику разводимых видов и пород скота, а также иметь все необходимые запасы горючего, смазочных материалов, запасных частей, воды, продуктов питания и т. д.

С этой целью за звеном, состоящим из четырех-пяти человек, закрепляются тракторы, комбайны и сельскохозяйственный инвентарь для обработки 750—1000 га пашни в расчете на одного постоянного работника звена. Каждому такому звену необходимо придать специальную автомашину-тягач с двумя полуприцепами. На тягаче устанавливается полутонный подъемный кран (для грузов). Один полуприцеп оборудуется емкостями для воды, душевой установкой, газовой плитой и холодильником, инструментами и радиосвязью, словом, всем необходимым для работы и жизни в полевых условиях на полном самообслуживании. Второй полуприцеп используется для подвозки семян и вывозки с поля на ток зерна, затаренного в специальные пакеты-кули весом 350—400 кг каждый.

Все приведенные выше положения новой системы организации и оплаты труда были испытаны в совхозе «Илийский» Алма-Атинской области в производственных условиях.

Рассмотрим опыт подробнее. В «Илийском» 96 тыс. га земли, в том числе 55 тыс. га пашни. Опыт был начат 1 марта 1963 г. Вместо трех комплексных отделений и девяти полеводческих бригад было организовано 17 звеньев, в каждом из которых насчитывалось по четыре трактора, пять комбайнов и набор других необходимых машин. За каждым звеном была закреплена специальная машина, о которой говорилось выше.

Управленческий и обслуживающий персонал в полеводстве сократили со 132 до двух человек. Если раньше в зерновом хозяйстве на 55 тыс. га пашни было занято 830 среднегодовых работников, то при новой системе потребовалось всего 67 постоянных механизаторов и два управленческих работника — управляющий (он же главный агроном) и экономист-бухгалтер зернового отделения. Прежде на девяти токах работало, в зависимости от количества зерна, 500—600 человек. После реорганизации в совхозе было создано три механизированных тока, их обслуживали 12 человек.

Прошел год. Результаты производства зерна механизированными звеньями в 1963 г. по сравнению с 1962 г. выглядят следующим образом.

Показатели	1962 г.	1963 г.
Система организации труда	старая (бригадная)	новая (звеньевая)
Валовой сбор зерна, т	3150	9204
Количество среднегодовых работников	202	29
Произведено зерна на одного рабочего, ц	156	3173

Как видно из таблицы, в 1963 г. против 1962 г. производство зерна возросло в 2,9 раза, механизированные звенья повысили производительность труда в 20 раз. При этом, несмотря на значительный рост заработной платы членов звеньев, фонд ее составил только 148 тыс. руб. при плане на фактический приведенный объем работ 250 тыс. руб.

Осенью 1963 г. звенья применили научно обоснованную противоэрозийную систему обработки почвы[1], хорошо провели сев озимых, обеспечили уход за посевами и вырастили в 1964 году богатый урожай. Совхоз сдал государству более 1 млн пудов хлеба — в два с лишним раза больше, чем в предыдущие годы.

Интересны сведения о затратах по 17 механизированным звеньям зернового отделения «Илийского» за 1963 г. На объем выполненных работ причиталось 919 тыс. руб., фактически израсходовано 380 тыс. руб. Таким образом, была достигнута значительная экономия средств.

При новой системе организации производства в зерновом хозяйстве достаточно было содержать 100 семей, имея в виду, что глава семьи отработает в год 2000 нормо-часов, а члены семьи в напряженный период (уборка сена, уборка хлеба и т. п.) 500 нормо-часов. Степень участия в общественном труде оценивалась нормо-часами. Это значит, что каждый должен за час выпол-

[1] За внедрение противоэрозийной системы И. Н. Худенко получил четыре строгих выговора. В те времена это было сомнительным новшеством, квалифицировалось как самоуправство, теперь стало нормой.

Письмо написано в 1970 г.

нить определенную работу. Была установлена оплата нормо-часа полтора рубля. При выполнении главой и членами семьи 2500 нормо-часов семья получит 3750 руб. в год.

Нормо-час исчислялся по конечным результатам за произведенный центнер продукции: зерна — 30 мин., сена — 10, силоса — 5, соломы — 5, зеленой массы — 2 мин., молока — 2 часа, шерсти — 60 часов, привеса скота — 4 часа. Кроме того, системой предусматривалось выплачивать 50 % экономии затрат, перечисленных на фактический объем произведенной продукции.

Большую роль в увеличении производительности труда сыграла система безнарядной работы звеньев. Суть ее состоит в том, что вместо множества нарядов и других планово-учетных документов, связывающих руки работникам, каждому механизированному звену было заблаговременно вручено годовое задание. В нем доводились: объем работ и сроки их выполнения, нормы затрат труда и средств на единицу и весь объем работ, суммы на заработную плату, текущий ремонт, амортизацию, горюче-смазочные материалы и семена. По истечении месяца каждый механизатор представлял рапорт об объеме работ и причитающихся нормо-часах на его выполнение, о расходах на ремонт и горюче-смазочные материалы.

Соответственно безнарядной системе была изменена работа бухгалтерии, заведен суммарный учет затрат по каждому звену. В конце года звено представляло отчет о распределении расходов по видам произведенной продукции и выполненным работам под урожай будущего года. До получения продукции как постоянным механизаторам, так и привлеченным работникам, главным образом, членам их семей выплачивался гарантийный аванс из расчета 1 рубль за нормо-час. Заботу о привлечении сеяльщиков и других временных рабочих на уборку урожая и заготовку кормов брали на себя постоянные механизаторы, главным образом звеньевой, который наравне с остальными механизаторами работал на тракторе, комбайне и автомашине и получал за руководство звеном дополнительное вознаграждение из премиального фонда. Этот фонд образуется за счет 50 % экономии затрат, перечисленных на фактический объем выполненных работ. Рекомендации об использовании этого фонда дают сами постоянные механизаторы.

Как показал опыт, переход на новую систему организации производства, в основе которой лежит самообслуживание механизаторов, может до минимума сократить учет и отчетность. Совхоз мог с успехом обойтись одним счетом в отделении Госбанка, а сейчас их 17. Отпадала надобность в громоздких промфинпланах, кредитных планах и плане материально-технического снаб-

жения. Каждый из этих планов содержит десятки страниц с огромным количеством показателей и связывает руки большому количеству счетных работников. Вместо этих планов целесообразно утверждать совхозу задание сроком на 3—5 лет по производству продукции растениеводства и животноводства. В нем следует лишь указывать затраты труда и средств на центнер продукции, определять фонд заработной платы, объем капитальных вложений и кредитных вложений. Такое задание разместится всего на одной-двух страничках.

ОБ УЗАКОНЕНИИ ЭКСПЕРИМЕНТОВ, ОТКРЫВАЮЩИХ ТАЙНУ ДУШИ ЗЕМЛЕДЕЛЬЦА

из письма зам. министра сельского хозяйства Казахской ССР А. Е. ЕЛЕМАНОВА секретарю ЦК КПСС тов. Ф. Д. КУЛАКОВУ

В материалах декабрьского (1959 г.) Пленума ЦК КПСС отмечалось, что «в совхозах Казахстана чрезвычайно раздут административно-хозяйственный аппарат. В среднем на совхоз приходится 110 работников этого аппарата. В течение одного месяца в совхозе требуется составить только по учету и оплате труда 15 тыс. различных нарядов, учетных листов и других расчетных документов, содержащих 1800 тыс. показателей.

Эту громадную документацию невозможно проверить, и практически начисление зарплаты происходит бесконтрольно, с большими нарушениями и приписками.

Видимо, нынешняя система оплаты труда и учета очень сложна. Она запутана, устарела и не дает возможности обеспечить действительно правильный учет и контроль».

После Пленума ЦК КПСС, отметившего эти недостатки, прошло 10 лет, а совхозная экономика нисколько не улучшилась, наоборот, ухудшилась. Приведем конкретные цифры из сводных годовых отчетов по совхозам.

	1959 г.	1968 г.
Себестоимость 1 ц зерна, руб.	4,07	6,55
Убытки, млн. руб.	10	130
Накладные расходы на 1 рубль валовой продукции, руб.	0,10	0,17
Валовое производство продукции в неизменных ценах на 1 рубль основных фондов, руб.	0,68	0,36

Письмо написано в 1970 г.

Может быть, убытки 1968 г. в сумме 130 млн руб. были случайны? Нет. Убытки 1969 г. достигают полумиллиарда рублей. Между тем, как нас убеждает опыт безнарядно-звеньевой системы организации и оплаты труда, там, где сейчас совхозы терпят убытки, можно иметь прибыль.

Эта новая система предельно сокращает непроизводительные затраты и автоматически приводит в действие все резервы производства. Для сравнения: все составляемые в хозяйстве за год документы содержат 34 тыс. показателей и обходятся в 1020 руб., а в обычном совхозе документация вмещает около 20 млн показателей на 600 тыс. руб. Только сокращение «бумаготворчества» таит по совхозам республики резерв 800—900 млн руб. в год.

Дело в том, что стоимость одного показателя с расходами на разработку и издание тарифной системы с ее океаном норм и расценок обходится не менее



ЕЛЕМАНОВ Абдрахман Елеманович
1916—1970 гг.

Ученый, общественный и государственный деятель, необыкновенно популярный в республике. Оказывал экспериментам И. Н. Худенко всестороннюю поддержку, глубоко понимая их значение. По образованию — животновод, работал над созданием новых пород овец. Автор более 60 научных трудов.

Начиная с 1955 г. занимал посты заместителя министра сельского хозяйства Казахской ССР, директора НИИ животноводства Казахского филиала ВАСХНИЛ, академика-секретаря, члена президиума Казахской Академии сельскохозяйственных наук, заместителя заведующего отделом ЦК КП Казахской ССР, заместителя министра сельского хозяйства республики, ответственные посты в Совете Министров, снова заместителя министра сельского хозяйства Казахской ССР. Избирался депутатом Верховного Совета республики.

Участник Великой Отечественной войны.

Все знавшие Абдрахмана Елемановича с удивительным единодушием отмечают его широкую образованность, доброжелательность, интеллигентность. Многие убеждены, что А. Е. Елеманов, будь он жив, не дал бы расправиться с И. Н. Худенко и его товарищами.

трех копеек за одно слово, как на телеграфе. Однако каждый здравомыслящий человек старается послать телеграмму подешевле, избегая дублирования. В совхозных же планах, бухгалтерских и оперативных отчетах происходит сплошное дублирование показателей. Например, землепользование совхоза, оборот стада, движение продукции, численность работников, фонд заработной платы, капстроительство, текущий ремонт, полевые работы дублируются множество раз. Поэтому неоднократные попытки удешевить стоимость аппарата приводили к обратным явлениям — за истекшие 10 лет накладные расходы по совхозам увеличились с 10 до 17 коп. на 1 рубль валовой продукции. Эти цифры наглядно убеждают в том, что надо установить норму показателей и лимит на их оплату, подобно тому как это делается с телеграфными и издательскими расходами.

Возникает вопрос — можно ли это осуществить?

Для выявления этой возможности было создано Опытное хозяйство по производству травяной муки при МСХ КазССР. В экспериментальном хозяйстве нет нарядов, приказов, учетных листов, кассовых ордеров и т. п. бюрократических бумаг. Вся учетная, плановая и финансовая документация содержит 34 тыс. показателей в год. При новой системе учета и финансирования бумажный вихрь унес бы за истекшее десятилетие не по 990 млн совхозных рублей, а только по 2 млн, а оставшиеся 988 млн руб. с лихвой перекрыли бы все совхозные убытки.

В Опытном хозяйстве пятилетний план производства продукции и сдачи ее государству по численности работников и фонду заработной платы с объемом капитальных вложений и кредитных вложений размещается на двух страницах, а годовой бухгалтерский отчет о его выполнении — на одной странице. Один экономист-бухгалтер составил этот годовой отчет за три дня и представил его министерству 7-го января.

Жизнь, практика подтверждают правоту сторонников звеньевой организации и аккордной оплаты труда. Об этом, в частности, свидетельствует обсуждение проблемы на недавнем Всероссийском совещании экономистов и земледельцев.

К сути же дела ближе всего подведет нас история, о которой рассказал на этом совещании Герой Социалистического Труда звеньевой Кубанского института испытания сельхозмашин В. Я. Первицкий. Чтобы рассеять представления об успехах знаменитого звена Первицкого как результата особого, привилегированного положения, звено выехало в другой колхоз, вышло на первое попавшееся поле, разделило его пополам («половина — нам, половина колхозу»,— сказал Первицкий), обработало

и засеяло его не на своих, а на колхозных машинах, не удобрило свою половину, потому что колхозники не удобряли свою, словом, создало максимально равные условия, чтобы спор, или, если угодно, поединок, мог происходить, как говорится, на паритетных началах.

В итоге колхозники со своей половины поля получили по 16 ц зерна с гектара, а звено — при той же погоде, на той же земле и с теми же машинами — по 46!

Это был открытый, публичный, чисто и убедительно проведенный эксперимент, живая практика, которая, казалось бы, сама взывала к теории: объясни же людям, какая здесь работала сила. Что позволило одной половине поля стать почти втрое урожайнее другой?

А вот что. Согласно существующим нормам и расценкам за произведенные работы, правление колхоза уплатило звену Первицкого 300 руб., а колхозникам из бригады, собравшим втрое меньший урожай,— 360. Спрашивается, подводит Первицкий своеобразный итог эксперименту, зачем им (то есть колхозникам из бригады) урожай?

Нелепость такого положения вещей очевидна, она бьет в глаза. Между тем правление колхоза действовало в полном соответствии с определенной теоретической концепцией, которая стремится оценить земледельческий труд в самом процессе этого труда, по отдельным производственным операциям, а не по его результатам. Теория эта учит, что «бригада представляет собой основную и главную форму организации труда в колхозах», что «в экономике колхоза нет оснований для того, чтобы звено стало основной формой организации труда». Теория учит этому — и колхозное руководство свято следует этим положениям.

А что возьмешь с самих колхозников из бригады? Ведь платят им не за урожай, а за отдельные, выполненные по ходу дела операции, платят, как говорят механизаторы, «с колеса». Вот и крутят они свое щедрое «колесо». А если в результате хлеба не будет, так за это же не они отвечают, а начальство, бригадир, агроном, экономист, председатель. Но, как мы уже сейчас выяснили, начальство тоже не виновато: оно действует по теории.

Что же получается в итоге? Виноватых нет.

С точки зрения непосредственно экономической преимущество звена перед бригадой заключается в отсутствии индивидуальной сдельщины, в оплате за конечный продукт, за урожай, а не за отдельные операции. С точки зрения социально-психологической преимущество звена — в особом товарищеском микроклимате коллектива, возникающем на основе этих экономических и организационных новаций. Дело заключается еще и в том, что величина звена (6—11 человек)

по сравнению с современной бригадой (100—300 человек) создает возможность непосредственного наблюдения, а следовательно, и внутреннего контроля коллектива за работой каждого.

Именно этими обстоятельствами объясняется «перепад» уровней экономической культуры, четко выявившийся в эксперименте Первицкого и создавший почти тройную разницу в урожае. Именно эксперимент Первицкого позволяет нам сделать вывод, что уровень экономической культуры людей из безнарядного звена втрое превосходит аналогичный уровень людей из бригады.

Вот какова на самом деле природа новой производительной силы, родившейся в 60-е годы в советском сельском хозяйстве!

Всероссийское совещание экономистов и земледельцев представляет собой для нас особый интерес и в том, что знаменитые практики звеньевого дела В. Первицкий и А. Еркаев дали высокую оценку казахстанскому эксперименту. «Пока — говорили они,— мы делали шаг вперед, казахстанцы сделали сто шагов».

Из прилагаемой таблицы можно легко убедиться, что когда о работе совхозов судили по многим показателям, то они имели какие-то «просветы», а когда посмотрели по одному показателю, по размеру вновь созданного продукта, то их экономика находится в катастрофическом состоянии.

Вот эти показатели:

	По совхозам республики	В Опытном хозяйстве	
	1968 г.	1968 г.	1969 г.
Размер вновь созданного продукта на одного работника, руб.	840	4840	5140
Годовая зарплата одного работника, руб.	1268	3000	3000

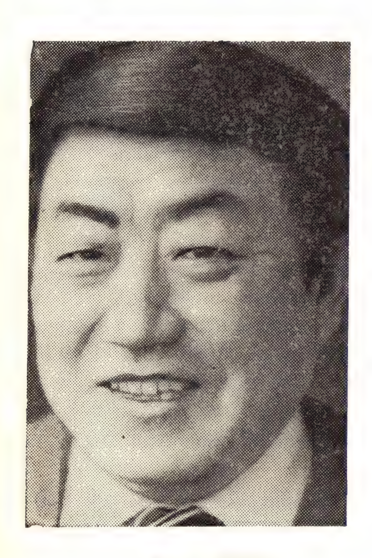
Цифры говорят за себя, однако надо сказать, что в Опытном хозяйстве производительность труда опережает высокую зарплату, а в совхозах, работающих по старой системе, зарплата в полтора раза превышает размер вновь созданного продукта. Это крах, завуалированный противоречивыми показателями действующей системы учета, отчетности, планирования, финансирования, организации и оплаты труда. Это они задушили светлый ум и разум советского земледельца.

МЕХАНИЗМ И ПРИНЦИПЫ

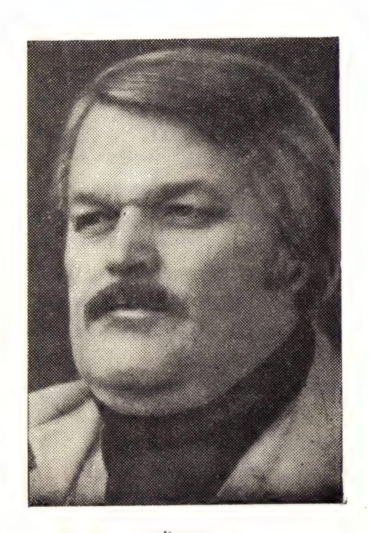


В. Н. ВАСИЛЬЕВ,

Живые участники эксперимента в Акчи (в том числе и авторы этой работы) единодушны — работать по системе Худенко — громадное удовольствие. Все разумное и полезное здесь немедленно внедряется в жизнь. Хорошо работать выгодно каждому работнику, предприятию и государству. Механизм системы Худенко неотвратимо дает резкое улучшение хозяйственной работы коллектива без вмешательства извне. Это так же неизбежно, как неизбежно превращение воды в лед при минусовой температуре. Каков же этот механизм?



В. А. ХВАН,



В. В. ФИЛАТОВ,

ЕДИНЫЙ НОРМАТИВ И НОРМО-ЧАС

В основе хозяйственной деятельности по Худенко лежит единый норматив на производство единицы продукции, исчисляемый по-новому, так, чтобы он был одинаково пригодным для самых различных целей: планирования, финансирования, учета и контроля, организации и оплаты труда, определения себестоимости продукции. Единый норматив играет роль еще и сдаточной и закупочной цены, расценки за произведенную продукцию. Но и этого мало. Единый норматив должен стимулировать достижение высшего уровня эффективности производства и соответствовать закономерностям производства, не разделять, а уравнивать «в правах» настоящий (живой) и прошлый (овеществленный) труд, т. е. должен отражать совокупные затраты труда.

В противовес ныне принятому способу единый норматив устанавливается на максимально возможной высокой базе, в идеале на базе высших мировых достижений. Ориентируя экономику по среднеотраслевому уровню, мы в плановом порядке закрепляем все негативные моменты хозяйственной жизни.

Далее суть дела рассмотрим на примере. Ради простоты цифры будем брать приблизительно, без точного счета до сотых. Кстати, и приближенные цифры годятся для применения, важна не величина норматива (чуть меньше, чуть больше), важен механизм.

Итак, принято решение о создании совхоза по производству зерна. Прежде всего определим площадь хозяйства. Здесь надо учитывать, что при интенсивном его ведении нагрузка на механизатора будет до 1 000 га и более. Что касается числа работников, то для обозримости, лучшей управляемости и взаимоконтроля их не должно быть много, скажем, 50 механизаторов или 10 звеньев по пять человек в звене.

Определим теперь единый норматив на 1 ц зерна. Начнем с живого труда. У нас в стране на производство 1 ц зерна затрачивается два и более человеко-часа рабочего времени. В Канаде — менее 12 мин., или в 10 и более раз

меньше. На основе наших типовых технологических карт на 1 ц требуется затратить около 20 мин, поскольку наша техника хуже канадской. Это величина одного порядка с мировым уровнем. Совокупные затраты вычисляются на основе этого исходного показателя.

Подсчитаем затраты на амортизацию механизмов, приходящиеся на 1 ц зерна. Для простоты изложения сведем все машины к трактору К-700 (701). Стоимость трактора 15 000 руб., моторесурс — 10 000 часов. Величина амортизации на 1 ц составляет 0,5 руб. (15 000 руб. : 10 000 час.): (60 мин. : 20 мин.) На обслуживание и ремонты добавляем 50 % стоимости работы трактора, или 0,25 руб. И так — по всем видам затрат, отправляясь от 20 минут рабочего времени для производства 1 ц зерна.

Расчет, произведенный таким образом, приведен в таблице. Как в приведенном приблизительном, так и в точном расчетах единый норматив на 1 ц зерна будет ниже сложившейся среднеотраслевой себестоимости. И это несмотря на высокую расчетную оплату труда — 5 руб. в час, или 10 тыс. руб. в год на одного механизатора. Чтобы в реальном производстве себестоимость не могла стать выше

Приблизительный расчет норматива затрат труда (прошлого и настоящего) на производство конечной продукции (1 ц зерна)

№№ п.п.	Наименование затрат	Единица измерения	Количество на 1 ц зерна	Стоимость, руб.		Пояснения
				на 1 ц зерна	на единицу измерения	
1.	Живой труд	ч/час	0,33	1—67	5—00	Все виды работ согласно технологической карте
2.	Управление	%	10	0—17	1—67 / 100	Зарплата, транспорт, почтово-телеграфные расходы, канцтовары, консультации и т. д.
3.	Семена	кг	12	0—60	0—055	
4.	Удобрения, ядохимикаты и прочее	кг	16,3	1—63	0—10	
5.	Амортизация машин	маш./ /час	0,33	0—50	1—50	Приведено условно к трактору К-700
6.	Ремонты	% от п. 5	50	0—25	0—50 / 100	
7.	ГСМ	кг	20	1—20	0—06	
	ИТОГО:			6—00		Совокупные затраты, руб.

исчисленной, вводятся новые правила учета и оплаты труда, формирования фонда заработной платы, контроля за производственным процессом, формирования штата предприятия и т. д. Они основываются на понятии нормо-часа.

Нормо-час — это количество продукции, производимой за час работы при заданной организации производства, в данном случае — близкой к мировому уровню. В нашем примере один нормо-час засчитывается за сдачу государству 3 ц зерна.

Теперь рассмотрим различные варианты хозяйствования. Пусть один и тот же урожай в 600 000 ц зерна в одном совхозе получили 80 человек, в другом — 100, а в третьем — 200. Считается, что все они отработали по 200 000 (календарный фонд) нормо-часов, хотя первое хозяйство затратило 160 000 физических часов (80 человек × 2000 час./год), второе — 200 000, а третье — 400 000. Соответственно складывается и фонд оплаты: его никто не устанавливает, руководствуясь субъективными соображениями. Фонд оплаты зависит от конечного результата труда и входит в хозрасчетный доход — собранный урожай в рублях минус фактические издержки производства. Члены коллектива сами решают, как использовать полученный доход в зависимости от конкретной ситуации: все на оплату или все — на развитие производства, социальные нужды, или разделить его в определенной пропорции...

В нашем примере коллективы из 80, 100 и 200 человек создали одинаковый доход, равный 3 600 000 руб. (600 000 × 6 руб.). Исчисляя его, мы умножили урожай в центнерах на 6 руб. при расчетной оплате живого труда в нормативе 1 руб. 84 коп. (1 руб. 67 коп. исполнителей плюс 17 коп. на управление). Таким образом, не только живой, но и прошлый труд изготовителей комбайнов, тракторов, удобрений, горючего, энергии и т. д. и т. п. получает свою оценку лишь в конечном результате, в зерне. Не будь зерна, незачем делать комбайны, трактора и пр. Трактор для общества не конечный результат, а промежуточный и , если его плохо используют, не берегут, гоняют за водкой и т. п., то толку от трактора будет мало. В подходе Худенко всякая непроизводительная трата в норматив не включается и обществом не оплачивается.

Искусственная граница между прошлым и настоящим трудом, воздвигнутая в существующих системах оплаты труда, здесь убирается. Если ориентация на высший уро-

вень производительности труда ставит как бы верхнюю границу затратам живого труда, то уравнивание «в правах» живого и прошлого труда стимулирует снижение совокупных затрат.

Долговременный норматив затрат устанавливает лишь исходные, подтвержденные передовым опытом, совокупные затраты, но он не делает их незыблемыми. В границах норматива они взаимозаменяемы, что дает труженикам полный простор для творчества, для всемерной рационализации производства.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА ТРУД

Производство у Худенко планируется в тесной увязке с жизненным уровнем работника, чтобы между тем и другим было соответствие. Жизненный уровень работника понимался И. Н. Худенко как мощный стимулятор производства, а производство — как его единственный источник. Все это признают на словах, а на деле обратная связь жизненного уровня и производства ограничивается низкими тарифными ставками, окладами. Инициатива и трудоспособность людей загоняются в узкие рамки. И. Н. Худенко неоднократно говорил: «Если берете к себе человека, то оплата его труда должна быть, даже в виде аванса, не ниже 250 руб. в месяц. Будем платить меньше — человек будет думать не о том, как работать, а о том, как украсть».

И. Н. Худенко исчислил по нормам Академии наук, сколько надо для семьи денег в год, чтобы полноценно питаться, модно одеваться, иметь хорошую мебель, заниматься спортом, туризмом и т. д. Получилось около 10 тыс. руб. в год. Этот уровень дохода он принял как минимальный. Поскольку по нашим законам работник должен отработать около 2000 час. в год, то получается, что в час надо зарабатывать 5 руб. Исходя из этого, надо так организовать производство и труд, чтобы такая оплата была достигнута не только без увеличения себестоимости продукции, но и при ее снижении (по сравнению с средней себестоимостью, сложившейся в стране).

Таким образом, в системе Худенко человек зарабатывает 10 000 руб. в год в том и только в том случае, если физический час работы окажется равным нормо-часу, то

2 ЭиОПП № 4, 1989 г.

есть, если он добьется эффективности производства на заранее заданном уровне (в данном случае близком к мировому). Если же она окажется ниже, то и заработок будет низким, ибо время, потраченное сверх нормативного, не оплачивается. И наоборот, более высокий уровень эффективности производства автоматически ведет к бо́льшим заработкам.

Никакого субъективизма, никаких доплат и приплат, никакой «бумажной» работы по учету труда. Не нужны табеля, нормы времени и расценки, наряды, материальные отчеты, акты и прочие бумаги. Специалисты освобождаются для творческой работы. Контролируют работу центнер продукции, сданной государству, и сам коллектив. Резко сужаются возможности для приписок и обмана. Нет угрозы «наказания» планом за высокие показатели работы, равно как и нет возможности паразитировать, используя возможности существующей системы хозяйствования. Нет нужды скрывать резервы производства, искусственно сдерживать рост производительности труда. Исчезает затратный принцип ценообразования (больше затрат —«выше» результат), приходит конец пресловутому «валу».

УПРАВЛЕНИЕ И ЕГО ОПЛАТА

Определенные результаты, достигнутые в сфере новых форм оплаты труда рабочих и колхозников в стране, не дают решающих результатов в экономике во многом из-за того, что управленцы (в хозяйстве и в вышестоящих органах) оплачиваются по-старому.

В системе Худенко интересы руководителей совпадают с интересами непосредственных производителей. Здесь фонд работников управленческого звена совхоза принимается равным 10 % от фонда основных производственных звеньев. В фонде управленческого звена, как и у непосредственных производителей, уравнивается прошлый и настоящий труд. Затраты на транспорт, почтово-телеграфные расходы, телефонные разговоры, командировки, получение платных консультаций, рекомендаций, технической информации и т. д. и т. п. входят в фонд управленческого звена наряду с доходом управленцев. Конкретная величина коэффициента образования фонда управленцев от фонда основ-

ных производственных звеньев может быть различной. Главное, чтобы при нормальной работе управленцев был обеспечен нижний порог оплаты их труда в размере общего для всего хозяйства аванса.

Устанавливаются предельные суммы выплат в одни руки. Первому руководителю (абсолютного потолка нет, как и у рабочих) зарплата устанавливается так, чтобы она превышала заработок непосредственного исполнителя в 1,3—1,5 раза. Другим управленцам — максимум на 30 %.

Подобное соотношение не позволит «стричь купоны» руководителям в случае, когда первичных звеньев достаточно много, а эффективность их работы невысока. Соотношение заинтересовывает управленцев в наилучшем ходе работы основных звеньев. Кроме того, они будут стремиться максимально сократить материальные и прочие затраты и услуги на нужды управления, выполнить задачи наименьшим количеством работников, поскольку все, что не будет истрачено, увеличит их заработок.

Вводятся и некоторые другие ограничения. Во-первых, минимальный заработок любого работника должен быть не менее 250—300 руб. в месяц и не должен быть ниже заработка работников основного производства более чем на 30 %. Это должно касаться всех работников, занятых в хозяйстве в неосновных сферах: шоферов, машинисток, уборщиц, поваров и т. п. Последнее заставит думать о механизации их труда, об увеличении отдачи каждого из них, предотвратит возможный разрыв в эффективности производства разных частей единого производственного организма. Во-вторых, нанимаемые со стороны специалисты для временной работы, консультаций и прочих услуг должны получать вознаграждение в размере зарплаты постоянных работников хозяйства такого же профиля с коэффициентом не ниже и не выше 1,3. Тем самым, в частности, исключается «эксплуатация наемного труда». Таковы основные черты системы Худенко.

Алма-Ата



СХЕМА И ЖИЗНЬ

Несколько монологов
Владислава Васильевича ФИЛАТОВА

Первый агрегат витаминной травяной муки (АВМ) мы завезли зимой шестьдесят восьмого года. Техника эта непростая, выпускают ее в Польше, а отдельные узлы и комплектующие им поставляют ФРГ, Швеция, Англия. Что эти АВМ делают? Измельчение травы, ее подсушка, причем важно не пересушить и не недосушить — уменьшается содержание каротина. Процесс капризный, автоматика сложная, оператору нужно все время быть начеку, ведь влажность травы всякий раз разная. В СССР таких АВМ было тогда поставлено около полусотни штук, и до сих пор с ними мучаются. А мы сразу усовершенствовали дело, агрегат у нас стал работать как часы днем и ночью и с очень высоким качеством.

Мы запустили агрегат за два месяца, а в соседнем совхозе, «Бурундайском» не могли запустить и за два года. Это не к тому, что мы такие хорошие. У нас был интерес, мы работали на конечный результат, поэтому смотрели, как лучше сделать...

Когда агрегат заработал, обнаружились сбои. Множество звеньев работали по-разному, одни давали хорошую массу и вовремя, другие нарушали условия. Начались нарекания, работа шла вразнобой. Собрался совет, стали думать, как быть. Решили, что проще сделать одно комплексное звено. Назначили звеньевым самого расторопного — Гришу Ильяна, объединили все функции. Теперь все интересы увязались в одно целое (а до этого каждое звено могло получить в итоге по-разному) и расширились возможности для перемены труда. Совет, собственно, во всех случаях искал более гибкие подходы к делу: такие решения, чтобы как можно лучше приспособиться к различным обстоятельствам. Когда образовали одно звено и работа пошла, все успокоились. А то искали бы другие варианты.

От этой перестройки никто не проиграл, все выигрывали. Поэтому никто ей не сопротивлялся, ни явно, ни скрыто. Наоборот, все искали лучшее решение.

Помню, ругали одного нашего, Оленина. И у вас, мол, не все в порядке, солому вовремя с поля не вывезли. А Оленин делал это намеренно. Ростки поначалу идут слабые, солнце палит, они погибали. Сейчас этот прием рекомендован агрономической наукой. Действительно, на том поле люцерна получилась очень хорошая. Откуда он это взял? Сам придумал, или от кого-то узнал — не имеет значения... Он искал, как лучше траву вырастить, а к этому его подталкивал механизм Худенко.

Но вернемся к АВМ. Там было предусмотрено захватное устройство, которое брало траву и пускало ее в агрегат, а подталкивать траву к захвату должен был бульдозер. Подача в агрегат шла неравномерно, то много, то мало. Придумали сделать в земле бетонный бункер-накопитель с наклонными стенками, траву со дна поднимать на транспортере, поставили дозирующее устройство — транспортер с обратным ходом, он отбрасывал лишнее. Тележка с травой подходила к бункеру, опрокидывала туда траву и ехала снова в поле. Оператор, когда надо, включал транспортер и равномерно загружал агрегат. Бульдозер и бульдозерист оказались ненужными, а условия работы АВМ стабилизировались.

Потом взялись за режим работы. Оператор все время занят, ему трудно уследить за влажностью сырья. Да и вообще человек в таких вещах не очень надежен. Нашли «автоматчиков», объяснили задачу — задавать температуру в зависимости от влажности сырья, они сделали какую-то рогульку, и с тех пор продукция пошла высшего качества, и оператору жизнь облегчилась.

Для высшего сорта содержание каротина в травяной муке устанавливалось в 180 единиц, а у нас было 280. Приборы зашкаливало, приемщики не верили своим глазам. Приехали в хозяйство, взяли наудачу из-под навеса, проверили, а здесь показатель еще больше. Они и этому не верили, говорили, вроде неоткуда взяться такому каротину. А кто-то где-то вычитал, что его содержание зависит от времени суток. И косили ночью, когда каротина максимум.

Тарифная система жестко связывает результаты с оплатой труда, но делается это прямолинейно, в лоб, без понимания истинной связи между тем и другим. Человек — главное в производстве. Будете подрезать ему крылья, он далеко не полетит...

У Худенко заложена теоретическая возможность получать беспредельно большие заработки, но при условии, что беспредельно будет превышаться предусмотренная единым нормативом эффективность. А она высокая, в идеале — на мировом уровне. За его достижение вы заработаете высокий уровень жизни, а не пародию на него.

Суммарные затраты на оплату труда в системе Худенко, несмотря на высокие заработки работников, в расчете на единицу продукции гораздо ниже среднеотраслевых! И себестоимость ниже. У Худенко — реальный противозатратный подход. Совсем не то, что в жизни. Поэтому, кстати, повышать сейчас цены — значит узаконить бесхозяйственность.

Тариф никак не ориентирует на достойный уровень жизни, толкает на выводиловку, приписки, на преступления, в тюрьму...

Сколько лет идут разговоры о техническом прогрессе, о внедрении достижений науки в практику. Но что-то пока никто не гоняется за новинками, наоборот, отбиваются всеми руками и ногами. Нет заинтересованности, нет условий... В системе Худенко такой проблемы нет.

Сам Иван Никифорович считал, что производство нужно ставить современное, автоматизированное. В Минсельхозе ему говорили: «У нас и на простое-то денег не хватает. Где же мы возьмем деньги все автоматизировать?» Перевернутая логика... Зачем автоматизация, если она дорогая? А Худенко рассуждал так. По нормативам на производство 25 тысяч тонн травяной муки нужно 2200 работников. С семьями это поселок на 5600 человек. Соцкультбыт и жилье обойдутся в 13,6 миллионов рублей. Отдайте эти деньги мне, я сделаю производительность труда в десятки раз выше. У меня, например, не будет поливальщиков. Я проложу трубы дренажные, трубы питающие, высоконапорные, два гидранта на гектар, рубильник включил — они вылезают, дают поливальный заряд и прячутся, чтоб не мешать трактору. Что тут еще хорошо было — мы избавлялись от засоления почв, а это, как вы знаете, бич. Такая система полива была почти закуплена в Италии, уже договор был заключен, трубы успели завезти. Проект первой очереди обошелся в 67 тыс. руб. с лишним, но у нас его не принимали. Говорили: у нас ближе к городу нет автоматики, а вы вон где ее хотите иметь.

Худенко прикидывал, что на 25 тысяч тонн травяной муки у него, благодаря автоматизации, будет работать всего-навсего 60 человек, в 37 раз меньше против норм (2200 : 60). И этим людям, говорил Худенко, дома можно сделать как при коммунизме. И еще государству будет экономия...

Тарифная система еще тем плоха, что разрывает единый производственный процесс на отдельные кусочки. Она разделяет людей, их интересы. С ней сопряжено и раздельное планирование, и стимулирование и вообще вся наша психология.

Сейчас дают некий процент от экономии в качестве премии. В совхозе имени Маншук Маметовой, например, премия составляет 70 % от всей экономии. Опять учетчики, опять целенаправленный односторонний интерес у производителя. У Худенко все сидит в нормативе, вся экономия остается работнику. Казалось бы, слишком много он получает — всю экономию... Но выигрыш общества от этого — больше!

У Худенко работник получает стимул к совершенствованию производства, а не только к экономии тех или иных затрат. Вот тебе общий норматив, дальше смотри сам, у тебя самое широкое поле для творчества, никто тебя не толкает двигаться по коридору, который

увидели в Москве из кабинета. Жизнь многообразна. Изучай ее, думай, как лучше использовать солнце, дождь, интересуйся опытом, новинками. Живой труд и прошлый неразрывны. Чаще всего надо в чем-то проиграть, чтобы в целом выиграть. Как Маркс говорил? Повышение производительности труда ведет к увеличению в стоимости единицы продукции доли прошлого труда при снижении совокупных затрат.

Система Худенко обращает нас к Марксу. На месте видней, что делать: то ли машину купить, то ли лучше ручным трудом обойтись, то ли купить дорогую машину, но хорошую, то ли дешевую, но похуже, то ли коня завести... Можно пригласить специалиста для разовой работы...

Система Худенко предполагает длительность действия норматива и ориентацию на него всех, кто причастен к сельскому хозяйству. Те же машиностроители, привязанные к центнеру зерна, совсем иначе вели бы себя, не переутяжеляли бы технику, думали бы не только о «степных кораблях», делали бы их иначе, а то они своим ходом не могут до поля дойти, заботились бы о запчастях.

Сейчас техника дорожает независимо от эффекта на единицу конечной продукции. Это тоже проявление затратной модели. Да что говорить о новых машинах! Почитайте у Юрия Черниченко, как делают комбайны в Ростове-на-Дону. Кому там какое дело до конечного результата, до технологической и исполнительской дисциплины! А ведь одно только соблюдение технологии повышает мощность на 20 %. При нынешнем механизме все идут в разные стороны, кто в лес, кто по дрова, общего дела не получается.

Система Худенко предполагает коллективную работу и закладывает условия для ее плодотворности. В ней есть многое от лучших качеств русских артелей, она приспособлена к нашим условиям. В каждой стране ведь свои традиции. В Прибалтике распространены были хутора, в Англии, США, других странах — фермы. И все это через поколения наложило отпечаток на людей. Это чрезвычайно устойчивые качества. У Герцена написано, что немец выполнит закон, если даже его никто не видит, а русский его нарушит, если ему не будет грозить наказание.

У русских искони были общая косьба, луг, угодья. В крови были понятия — староста, сход... Люди, жившие отдельно, бирюки, слыли в общественном мнении колдунами... Да вот, кстати, в Акчи живут еще наши бывшие худенковцы. И когда там как-то снимался фильм, режиссер все допытывался у них: если бы вам дали полную свободу, как бы вы построили дело? И они все отвечали — как у Худенко. Ведь совместная работа — это радость, это интересно.

А с экономической стороны — это еще и надежно, это увеличение эффективности, пять-шесть человек в звене работают лучше, чем

каждый из них в отдельности, если, конечно, создать им условия. Происходит умножние сил. Многие единоличники стремятся в коллектив. Вот «архангельский мужик» Сивков теперь уже кооператив мечтает организовать.

Артель хорошо описана у Энгельгардта в письмах «Из деревни». Увлекательное чтение... Маркс тоже отдавал им должное.

В каком случае выборность и демократия дадут эффект? Какая у всего этого материальная основа? Худенко отвечает: когда все заинтересованы в одном и том же, то дело неизбежно к этому придет.

Все решается коллегиально потому, что все привязаны к одному и тому же нормативу. Любой член совета звеньевых имеет равные права. Координационно-управленческое звено лишь исполнитель воли коллектива. В этих условиях ценится понимание проблем, умение убедить, склонность к творчеству.

Современные СТК — это пока еще нечто малопонятное. То ли коллегия в помощь руководителю, то ли ширма для него, еще одна форма псевдодемократии... Робко-робко пробивается понимание верховности совета.

Идея совета коллектива, выборности была у Худенко еще тогда, когда об этом слышать даже боялись. Мне рассказывал зам. заведующего сельхозотделом в «Правде» в начале семидесятых Виталий Андреевич Степанов, как он впервые эту идею услышал от Ивана Никифоровича. Худенко вел себя, как слон в посудной лавке. «Представляете себе, он пришел к нам, стал махать бумагами и кричать, что руководителя надо выбирать. Да кто же его поймет?» Все напугались и стали о Худенко думать: опасный человек. Многие современные идеи пришли от Худенко, но только в искаженном виде. Так и СТК. Слышали звон, да не знают где он...

У нас был широкий простор для перемены труда...

Все водят автомобили. Гаишники говорили: «А, это мукомольное хозяйство... Где шофера сами себе путевки выписывают...» Бланки лежали открыто. Получил задание, выписал себе путевку, сам подписал, сам печать себе поставил. И никто не злоупотреблял. Зачем? Каждый мог стать, например, экспедитором. Едешь в город по своим делам — заезжай на базу, получи двигатель. Вон возьми чековую книжку...

Или другой пример. Как обычно привыкли? Есть шофер с самосвалом, есть экскаваторщик. Один возит, другой грузит. В идеале, когда все рассчитано на большие масштабы, никто и ничто не простаивает, но так бывает далеко не всегда. Чаще всего то тот, то другой, как говорит Райкин, «сыдым, курым». У нас масштабы были не такие, что-

бы самосвалы шли непрерывным потоком. Поэтому сделали так. В карьере поставили экскаватор без экскаваторщика... Самосвал пришел, водитель вышел, сел за рычаги экскаватора, загрузил сам себя, повез груз... Экономия? Экономия. Но требуется владение смежной профессией, и не надо бояться простоев экскаватора. В целом это выгодно. И выгодно водителю, ведь от экономии на зарплате экскаваторщика, а она здесь не менее десяти тысяч в год, перепадет и ему.

А вот более близкий мне пример. Я и проектировал, и строил, и бетон месил. Преимущества огромные. Постигаешь материал в натуре, что сделать умозрительно невозможно. Мы делали из бетона такие ажурные конструкции, которые никакими нормами предусмотрены не были. Например, мы делали стоечки сечением 120 на 120 миллиметров, а по нормам минимальный размер стороны — 200.

Как мы учим будущих инженеров? Разве мы даем им подобные представления? А кто у нас главные инженеры проектов и просто проектанты? По преимуществу это женщины. Большинство из них не умеет забить гвоздь в стену. Все делается по нормам, по инструкциям, которые невозможно быстро менять даже по техническим причинам. Мы страшно отстаем от передовых стран по материалоемкости, наши конструкции раза в полтора тяжелее, чем надо.

Директор в системе Худенко — это исполнитель воли совета звеньевых. Если он вмешивался не в свои дела, то его могли послать на икс, игрек и зет. Не понимаешь — не лезь. Без тебя разберутся. А ты занимайся своим делом. И он не обижался... Хозяин — тот, кто производит. Ему виднее. А директор был в своем деле специалист. Иначе б не держали...

Как строился механизм основных звеньев — ясно. Есть план, есть норматив. Перевыполняй план, снижай норматив — заработки возрастут. А как быть с обеспечивающими звеньями? С координационно-управленческим (в нем всего два человека: Ли — директор и Худенко — бухгалтер, плановик, организатор эксперимента), материально-технического обеспечения, коммерческим (с общепитом), строительным...

По всей стране трактора ездят заправляться сами. А у нас звено материально-технического обеспечения доставляло горючее на поле. В нем было пять человек. Они располагали бензовозами, станками, всем, что необходимо для работы техники.

Коммерческое звено занималось подработкой готовой продукции, ее вывозкой, сдачей, заключением договоров. Они следили за кондицией, сохранностью на завершающем участке технологии. В нем было шесть человек. В их состав входил общепит, он всех кормил.

Координационно-управленческое звено — внешние связи и интеграция внутри хозяйства.

Экономика обеспечивающих звеньев привязывалась к конечному результату хозяйства. Этим создавались стимулы хозяйствовать эффективно и экономно. Кроме того, опять-таки уравнивались в правах живой и прошлый труд.

Звено маттехобеспечения покупало горючее по шесть копеек, звену продавало за семь копеек. И так было все рассчитано, чтобы у них тоже в год заработок был не менее десяти тысяч рублей. И это звено тоже имело возможность ловить свои шансы, свою выгоду. Что интересно, поначалу отпускали горючее по талонам. Но потом это дело бросили. Год кончился, оказалось, горючего истратили не так и много. Сели за стол и решили всем разделить по моторам. Разделили, Иван Никифорович спросил: «Все согласны?» Никто не возражал. Никто не мелочился. Считать да учитывать в данном случае дороже. Овчинка выделки не стоила.

А если бы, допустим, что-то такое выдумали, что резко бы уменьшило потребность в горючем, то это звено сократили бы, чтобы не уменьшать заработок в одни руки.

Общепит у нас был вроде ОРСа. Плана им не давали, они сами планировали свое производство. Но, конечно, если производилось больше, чем нужно было, то они это могли сдать, не пропадать же добру. Общепит тоже фактически был привязан к единому нормативу, но через доходы тех, кто у них питался.

Подробнее расскажу о строительном звене. В четвертой части СНиПов («Строительные нормы и правила») на каждый вид работ есть необходимый набор ресурсов, средств, указаны разряды, количество машино-смен и т. п. По ним рассчитываются сметные нормы, и по необходимым затратам труда, умножив их на тариф, получают расценки, например, за кубометр кладки. А накладные расходы тоже известны, в строительстве они приняты на уровне 20 % сметной стоимости, т. е. всех затрат. Поэтому строители заинтересованы в увеличении вала — из-за накладных расходов. В этом секрет, здесь сидят интересы строителей.

По системе Худенко мы должны были бы исходить из норматива, привязанного к конечному результату. Сюда входили бы все потребности в строительстве, скажем, на производство зерна или витаминно-травяной муки в расчете на единицу, в данном случае на центнер. Умножив его на план в центнерах, строители получили бы общий лимит и постарались бы уложиться в этот лимит. Но таких нормативов нет, создать их непросто, особенно сейчас, поэтому пришлось пользоваться тем, что есть. При этом мы, казалось бы, должны были довольствоваться тарифом, ведь зарплата в СНиПах рассчитана по тари-

фу. Но здесь мы учли, что строительные цены несут на себе сильный отпечаток местных условий, имеют средневзвешенный характер и отражают сложившиеся особенности хозяйствования: например, чрезмерные перевозки из-за удаленности строительной базы и другие. Вот здесь мы и начали искать свои резервы. Если отойти от той технологии, на которой нормы и цены базируются, взять более дешевую, то вот это и даст нам экономию. Соответственно росли бы и заработки. Если в обычном строительстве зарплата составляет 20 % сметной стоимости, в бригадах «шабашников»— 30 %, то у нас она была около 50. А производительность труда, эффективность строительства была несоизмеримо выше.

Говоря теоретическим языком, у нас была выше доля живого труда. Лес мы привозили круглый, мы его распиливали сами, сами превращали его в столярные изделия, балки, стропила... Все накладные расходы, которые при существующей схеме оставались бы у деревообделочного комбината, перешли к нам. Но если бы мы работали так же неэкономно, как они, то у нас ничего бы не вышло. Мы поэтому искали варианты более эффективных технологий, организации труда и производства и тем самым увеличивали свой хозрасчетный доход. Правда, воспользоваться им в полном объеме не удалось. Дополнительную оплату — сверх ежемесячного аванса в 250 рублей — по итогам года мы не получали сознательно. Эксперимент шел в неблагоприятных условиях, была борьба, и здесь важно было добиться весомых результатов в короткие сроки. Поэтому всю нашу дополнительную оплату мы пускали в расширенное воспроизводство.

Мы старались максимально увеличить уровень механизации производства. Лопатой почти не пользовались. Приобрели погрузчики, соорудили бетонорастворные узлы, у нас были скиповые подъемники... Мы создали мощный задел, который в будущем дал бы большую отдачу. Но эксперимент закрыли...

До Худенко я работал в проектном институте и получал 300 рублей. У Худенко получал 250 рублей. И ни капли не жалею об этой потере. Здесь было интереснее, работа творческая, а можно ли это измерить деньгами?

Вот я рассказывал о том, как усовершенствовали работу агрегата по производству витаминно-травяной муки. Вопрос об этом рассматривал совет. И подобные вопросы были для него главными. Это был орган по выработке новых идей и их наилучшей реализации. Я потом узнал о методе «мозгового штурма». Так вот, заседания нашего совета и были мозговым штурмом, только мы не знали, что это так называется. Система Худенко сама чуть ли не автоматически вывела на него.

Всё привязано к единому нормативу на конечную продукцию, все определяется высоким нижним порогом заработков. Если ты, директор, берешь себе водителя, то должен положить ему как минимум 250 рублей чистыми. Тогда он не будет думать, где бы ему подсуетиться, не будет красть. Отсюда вытекает, что при приеме работника нужно оценить, даст он отдачу в 250 рублей или нет. Поэтому Худенко сдал на права и сам водил машину, как и директор хозяйства Ли.

Ему говорили: «Иван Никифорович, ну есть же умные, опытные люди, организаторы, но дальтоники, прав им не дадут. Как же такой сядет за руль?» «А мы такого не возьмем,— отвечал Худенко,— найдем недальтоников. А этот человек пусть работает там, где его дальтонизм не имеет значения». Правильный подход. Во всем мире все сами сидят за рулем, только президентам далается исключение. А у нас все сплошь президенты. Если бы они считали деньги, то количество персональных водителей резко бы поубавилось без постановлений.

В совет прежде всего входили звеньевые. Поскольку по идее они каждый год сменялись, то совет сменялся тоже. Сменялся по идее и директор, его место по очереди должны были бы занимать бывшие звеньевые. У Худенко был даже график составлен.

Кроме звеньевых в совет входили парторг, рабочком, комсорг. Это представители общественных организаций, их выбирали демократическим путем, в совете они представляли интересы соответствующих ячеек. Кроме них — оба члена координационно-управленческого звена. На хозяйство в 80 человек мы имели совет в 12 человек. На любом заседании совета мог присутствовать и высказываться любой член коллектива.

Общее собрание коллектива собиралось очень редко, у каждого звена были свои дела. А работали, например, так. Полеводы давали идею: хорошо бы то-то построить. Собирался совет, решал этот вопрос и тогда строители получали задачу и выполняли ее.



ОБЩЕСТВЕННОСТЬ И БЮРОКРАТИЯ: КТО КОГО?

Д. ШПИЛЬФОЙГЕЛЬ,
кор. «ЭКО»

Наше сельское хозяйство немало лет провело в поисках того единственного рецепта, который оказался бы подходящим для многообразных условий страны и дал бы столь желанное изобилие. Одним из важных итогов этих поисков стало стремление к плюрализму, и в том числе к плюрализму организационных форм. Оно было ясно выражено, в частности, М. С. Горбачевым на совещании по арендному и семейному подряду в октябре 1988 г.

Сопоставим арендный подряд и систему Худенко прежде всего по их положению в организационной структуре. Арендный подряд охватывает, по словам президента ВАСХНИЛ академика А. А. Никонова, «мелкие единицы», представляющие собой «только структурную ячейку крупного производства на хозрасчете»[1]. В колхозе «Ленинская искра» Ивано-Франковской области таких ячеек 55. «Колхоз, как сруб из бревен, сложен из небольших хозяйственно самостоятельных кооперативов, стоящих на фундаменте аренды»[2]. Но таких хозяйств считанные единицы. В подавляющем большинстве на аренде лишь отдельные низовые звенья. Об объединении сил небольших коллективов, о кооперации села снизу доверху говорить пока рано. Система Худенко принципиально рассчитана на хозяйство в целом. Структурная ячейка в ней рассматривается не сама по себе, а именно как ячейка, как элемент системы.

Это различие имеет далеко идущие последствия. Для сравнимости нужно было бы сопоставлять либо арендно-подрядные подразделения с отдельными звеньями в системе Худенко, либо сами хозяйства и ячейки как их элементы. Второй подход, очевидно, плодотворнее, ибо он охватывает больше связей, а значит и ближе к жизни. Отсюда, в частности, вытекает, что обобщающие данные эффективности по арендным коллективам и по системе Худенко сравнимы лишь условно: в одном случае они относятся только к «мелкой единице», а в другом — к хозяйству в целом.

Но и при этом условии показатели эффективности хозяйствования по системе Худенко резко превышают показатели арендных коллективов. Наиболее часто встречающийся рост качественных показателей арендных коллективов измеряется величиной в 20—30—50 %[3].

---

[1] Самостоятельность арендатора // Известия. 1988. 1 окт.
[2] Опираясь на аренду // Труд. 1988. 24 сент.
[3] См., например: Арендный подряд // Известия. 1988. 26 июл. Данные относятся к Пыталовскому району Псковской области.

В Орловской области производительность труда в арендных коллективах была в 1988 г. в 1,9 раза выше по сравнению с обычной организацией труда. Более высокие показатели встречаются редко, а в экспериментах Худенко достигалось двадцатикратное повышение производительности труда. Хотя кое-кто и сомневается в достоверности этих данных, отрицать взрывообразный и устойчивый их рост, видимо, нет оснований. По некоторым оценкам, они были в то время выше американских.

Чем объяснить резкое превосходство метода Худенко? Попытаемся найти ответ на этот вопрос.

Если арендный подряд создает хотя и важные, но лишь некоторые условия, заставляющие работника иначе трудиться — разумнее, грамотнее, результативнее, то система Худенко не только создает гораздо больше таких условий, но и нацеливает на результаты, максимально высокие в данных конкретных условиях (на результаты мирового уровня). Эта нацеленность (в едином нормативе в виде затрат рабочего времени на единицу продукции) обеспечивается технологически и техникой. В арендном подряде такой нацеленности нет. Более того, определение расчетных цен и других показателей вызывает здесь немалые затруднения и не гарантирует наилучшего распределения результатов между арендными коллективами и хозяйством.

В арендном подряде возникает возможность добиваться высоких заработков на одной экономии средств. Источники такого повышения эффективности производства быстро исчерпываются, ведь они — в бесхозяйственности, копившейся годами. Устойчивый рост эффективности производства дает только научно-технический прогресс, постоянное использование передового опыта. В этом аспекте система Худенко имеет очевидные преимущества. Сравним хотя бы применение противоэрозийной технологии в совхозе «Илийский» и отказ арендаторов в Карагандинской области от включения двух боронований в технологию возделывания зерновых. Это усовершенствование сулило рост урожайности на 4—5 ц с гектара. Оно обошлось бы в 40 коп. на 1 га, тогда как прибыль измерялась бы десятками рублей [4].

В арендном подряде не отработано взаимодействие основных и обеспечивающих подразделений. Раздаются нарекания на ремонт, обеспечение запчастями, горюче-смазочными материалами и т. п. И вместе с тем им навязывают ненужную (негодную) технику. Все это создает излишние помехи, отвлекает арендаторов от производи-

[4] Эксперимент на соседнем поле // Известия. 1988. 9 окт.

тельной работы. В системе Худенко непосредственный производитель может целиком сосредоточиться на выполнении своей задачи.

В публикациях по арендному подряду мало что говорится о внутрихозяйственной демократии и самоуправлении. Арендный подряд повышает заинтересованность в конечных результатах и вырабатывает чувство хозяина, но не в такой степени, как в экспериментах И. Н. Худенко. Совет звеньевых здесь играл роль инструмента совместного поиска решений крупных, стратегических проблем, был средством согласования оперативно-тактических действий и средством воспитания коллективистского духа. Вспомним также, что совет звеньевых представлял в целом все хозяйство.

Таким образом, если механизм арендного подряда выглядит недоработанным, фрагментарным, то система Худенко — цельной, последовательной, более законченной. При видимых совпадениях во многих аспектах она представляет собой значительно более крупный шаг в нужную сторону.

Интересно, что ограниченность арендного подряда ощущается уже сейчас, на начальных шагах его развития. Подводя итоги встречи в ЦК КПСС 12 октября 1988 г., М. С. Горбачев сказал: «...На новые экономические формы необходимо переходить хозяйствами. Тогда не будет тепличных условий для одних и повода для недовольства у других»[5]. Заслуживает внимания также следующее высказывание первого секретаря Орловского обкома КПСС Е. С. Строева: «Оценивая итоги освоения новых экономических отношений, нетрудно заметить, что они не могут иметь перспективы, если будут выступать отдельными островками и базироваться на мускульной энергии людей. Если первых позитивных результатов можно достичь за счет самой этой формы, то в дальнейшем ее надо быстрее подкреплять применением средств малой механизации, прогрессивных технологий, созданием таких условий труда, которые гарантировали бы современный уровень культуры производства, не подрывали возможности отдыха, учебы людей, не оставляли бы места для иждивенцев и бездельников...»[6]

Сравним теперь арендный подряд и систему Худенко с точки зрения тех сложностей, с которыми они сталкивались (и сталкиваются) на практике. Если арендный подряд нередко беззащитен перед хозяйством и районными организациями, то у системы Худенко, рассчитанной на хозяйство, уязвимость меньше. Она и более замкнута, у нее меньше учетных, отчетных, финансовых и прочих каналов, по которым возможно вмешательство. Наконец, для достижения одного и того же объема производства хозяйств, построенных по системе

---

[5] **Развивать** аренду, перестраивать экономические отношения на селе // Правда. 1988. 14 окт.

[6] **Социальному** развитию на селе — ускорение // Известия. 1988. 16 ноябр.

Худенко, требуется значительно меньше, чем арендных коллективов. Это позволяет легче держать их в поле зрения под защитой гласности и контроля.

•

До сих пор мы исходили из негласного допущения о взаимозаменяемости арендного подряда и системы Худенко. Очевидно, вопрос этот не столь прост. Менее обязывающим было бы предположение о своих сферах приложения каждой из этих организационных форм [7].

Это только один из аспектов, требующих изучения и экспериментов. Но уже здесь, еще на дальних подступах, систему Худенко ожидают хорошо вооруженные противники.

Впрочем, расскажем обо всем по порядку.

Имя И. Н. Худенко в сегодняшней прессе, в кино, в телевизионных передачах, на радио встречается довольно часто, но вскользь и главным образом в контексте бесправного положения руководителей, пролагающих новые пути в хозяйствовании. Хуже обстоит дело с обстоятельными публикациями, их крайне мало, и в них завеса над тем, что же произошло с И. Н. Худенко, какие силы его погубили, как и почему,— эта завеса пока не поднята. Между тем метод Худенко вряд ли получит широкое распространение до тех пор, пока не будет реабилитирован его создатель. Тем более что обвинения, предъявленные И. Н. Худенко и его «содельцам», по меньшей мере выглядят сомнительно. Очевидцы и участники приводят многочисленные факты грубых нарушений, допущенных в ходе следствия и на суде, вплоть до подмены протоколов судебных заседаний. Мнение работников совхоза в Акчи во внимание не было принято. Имеется множество признаков необъективности, заданности суда. Журналисты «Литературной газеты», последовательно защищавшие И. Н. Худенко, встречали организованные помехи и были объектами угроз. Другими методами блокировали ученых.

Столь сильное противодействие могли оказывать лишь могущественные силы, и действительно, среди лиц, сыгравших роковую роль в судьбе И. Н. Худенко и его метода, называют Л. И. Брежнева. Он, однако, не был мотором, хотя и был настроен к И. Н. Худенко предвзято, возможно потому, что к идеям Ивана Никифоровича с благосклонностью относился Н. С. Хрущев. С ведома последнего были подготовлены документы по внедрению системы, в разработке которых активное участие принимал И. Н. Худенко. Предполагалось, что их публикация состоится в октябре 1964 г. И. Н. Худенко каждый

---

[7] Есть немало доводов в пользу того, что система Худенко может с успехом применяться не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности, в других отраслях народного хозяйства.

день покупал в киосках газеты, но вместо ожидаемых новостей прочел о смещении Н. С. Хрущева.

Мотором в деле Худенко был министр сельского хозяйства Казахстана М. Г. Рогинец, а Л. И. Брежнев «лишь» поддержал М. Г. Рогинца. М. Г. Рогинец имел давние, еще со времен войны, связи с Л. И. Брежневым. Он в позитивном контексте упоминается в книге «Целина». «Государственный» подход М. Г. Рогинца к делу иллюстрирует такой эпизод. Осматривая в Акчи коттеджи с электроплитами, электроотоплением и другими видами благоустройства, что тогда было большой редкостью, он раздраженно сказал: «Во дворцах жить захотели. Не по чину берете». А в ответ на приведенный принцип — «от каждого по способностям, каждому по потребностям», возразил: «Но потребности будут разные. У рабочего — свои, у министра — свои».

До того как вступить в конфронтацию с И. Н. Худенко, М. Г. Рогинец был с ним в хороших отношениях, высказывал желание «освятить» поиски своим именем, что было расценено И. Н. Худенко как попытка примазаться. И когда без участия М. Г. Рогинца состоялось решение открыть эксперимент в Акчи, то он в явной и грубой форме объявил И. Н. Худенко войну [8].

Роль Д. А. Кунаева была конъюнктурной. Пока И. Н. Худенко и его эксперименты имели поддержку наверху, он их тоже поддерживал. Когда ситуация изменилась, он стал рьяным противником, хотя его отношения с М. Г. Рогинцом не были дружелюбными. В конечном счете команда «посадить» шла от Д. А. Кунаева. Не исключено, что им были определены и сроки заключения.

В той или иной мере в борьбу за и против И. Н. Худенко были вовлечены многие представители высших эшелонов руководства страны и республики, работники прокуратуры, суда, журналисты, ученые. Многие из них показали себя принципиальными сторонниками поисков нового и помогали И. Н. Худенко, кто-то преследовал лишь цели собственной выгоды или безопасности, а кто-то активно играл негативную роль и сумел отсечь одних, запугать и заставить действовать в нужном русле других. Верх взяли бюрократические амбиции, а не интересы общества.

Обратимся теперь к действенности прессы. Среди изданий, борющихся за И. Н. Худенко, выделяется «Литературная газета». Авторы «Драмы в Акчи» и «По следам драмы в Акчи» в «ЛГ» В. Д. Белкин и В. И. Переведенцев использовали и другие возможности привлечь внимание общественности к И. Н. Худенко и его

---

[8] **Дословно** им было сказано следующее: «Раз ты меня обошел, я китайской стеной стану против безнарядной системы... Ты хохол, и я хохол, а у нас есть закон: хочь ус...ся, а не покорюся».

методу. В преамбуле к их статье «Продовольственная проблема и уроки Акчи»[9], говорится: «Публикуя эту статью, редакция хотела бы привлечь внимание государственных агропромышленных комитетов СССР и КазССР к огромному значению экспериментов, проводившихся под руководством И. Н. Худенко, для современной перестройки и развития сельского хозяйства». Реакции ни на эту статью, ни на статьи, помещенные в «Литературной газете», не последовало. Да и могло ли быть иначе, если чиновники способны отводить от себя гораздо более сильные удары, чем разрозненные атаки прессы? На этот раз речь пойдет о письме, направленном в адрес Генерального Секретаря ЦК КПСС.

Сразу после снятия Д. А. Кунаева с поста первого секретаря ЦК Компартии Казахстана в декабре 1986 г. соратники И. Н. Худенко, механизаторы, работавшие в «Илийском» и в Акчи, написали письмо М. С. Горбачеву. Этому письму был дан ход и оно вызвало поначалу довольно сильную волну. Собирались совещания, к делу привлекли ближайших сподвижников И. Н. Худенко В. В. Филатова, В. А. Хвана, В. Н. Васильева, которые по просьбе руководителей составляли различные документы. Речь шла о возрождении эксперимента по системе Худенко. Однако дело постепенно стали спускать на тормозах. Все в конце концов съехало в Госагропром Казахской ССР. Его председатель Э. Х. Гукасов предложил взять от системы привязку оплаты труда руководства к эффективности работы непосредственных производителей и использовать ее для улучшения арендного подряда. Возможно, это и дало бы эффект, но ведь система Худенко способна на большее. В. В. Филатов провел сравнение результатов, получаемых на арендном подряде в совхозе имени Маншук Маметовой, и возможных результатов по системе Худенко на тех же землях и при той же урожайности и продуктивности. Хотя последнее допущение «снижает» реальный потенциал системы Худенко, тем не менее расчеты показали, что арендный подряд в совхозе имени Маншук Маметовой требовал 410 человек, а система Худенко — лишь 79. Соответственно производство продукции на одного занятого по системе Худенко оказалось бы больше в 4—5 раз. Зарплата на одного работающего в системе Худенко оказалась выше в 1,5—2 раза. Так, скажем, на производстве зерна среднемесячная зарплата могла бы составить в системе Худенко — 883 руб. (в арендном подряде 531 руб.), на производстве говядины — 833 руб. и 391 руб. соответственно.

Журнал «Агропромышленный комплекс Казахстана» (1988. № 2) опубликовал подробную таблицу В. В. Филатова и обратился к Э. Х. Гукасову с открытым письмом, призывая его возобновить

[9] Рабочий класс и современный мир. 1987. № 4.

эксперимент. В острой форме критиковалось итоговое решение, принятое по письму худенковцев М. С. Горбачеву. Протокол совещания Госагропрома республики № 10-9-10/4319 от 3 ноября 1987 г. был охарактеризован как «совершенно поразительный документ, в котором эклектичность содержания на редкость гармонично соседствует с доперестроечными подходами к делу». Интересно, как здесь «отдается должное» методу Худенко: «П. 2. Признать идеи, заложенные в эксперименте тов. Худенко И. Н., революционными для своего времени, интересными и правильными по своей сути». Это — «для своего времени» — позволяет «логично» перейти к п. 3.: «Считать нецелесообразным проводить повторно эксперимент в чистом виде, так как он имеет много недостатков. Все рациональное из опыта тов. Худенко И. Н. взять и дополнить им внедряемый в настоящее время арендный подряд. А именно, в расчетную цену при арендном подряде включить и определенный процент (у тов. Худенко И. Н. было 10 %) средств на содержание аппарата управления совхоза...»

Обратим внимание на то, что «все рациональное из опыта тов. Худенко» состоит лишь из одного пункта.

В майском номере «Агропромышленного комплекса Казахстана» описана встреча Э. Х. Гукасова с последователями И. Н. Худенко, из которой явствовало, что достигнута принципиальная договоренность продолжить эксперимент на условиях, устраивающих обе стороны. На этот раз метод Худенко трактовался как «великое дело», «модель будущего». Председатель Госагропрома Казахской ССР, охваченный горячим желанием приблизить будущее, был готов на немедленное создание и отдела кураторов, и дирекции строящегося совхоза, и даже стал чуть ли не торопить худенковцев с началом работы... Но недаром эта публикация вышла под заголовком «Победа? Не будем торопиться...» С февраля, когда Э. Х. Гукасов «осознал» перспективность модели Худенко и до 12 октября, когда «Литературная газета» радостно возвестила о состоявшемся выделении земли для эксперимента, прошло семь месяцев, и это было время, полное борьбы.

Вопрос о выделении земли под эксперимент был направлен в Алма-Атинский облисполком. Его председатель Н. Князев на глазах «Прожектора перестройки» (съемки шли в мае, а свет «прожектора» дошел до экрана в августе) подписал письмо первому заместителю председателя Совета Министров Казахской ССР, в котором предложено выделить худенковцам земли, мелиорируемые биологически очищенными сточными водами Алма-Аты.

Этим замом председателя Совета Министров республики оказался... Э. Х. Гукасов. Дальнейшее похоже на самосатиру. Э. Х. Гукасов посылает в ведомство, председателем которого является, письмо-поручение. Своему заместителю по агропрому Ж. С. Карибджанову он

предлагает внести предложения совместно с другими республиканскими органами. Тот через полтора месяца письменно отвечает зампреду Совмина КазССР (с которым ежедневно встречается в Госагропроме), что «для вынесения данного вопроса на рассмотрение Совета Министров Казахской ССР необходим проект организации совхоза...»

Бюрократические игры на глазах общественности продолжались. После августовского выступления «Литературной газеты» Э. Х. Гукасов направил в ее адрес, в адрес «Прожектора перестройки» и редакции журнала «Агропромышленный комплекс Казахстана» письмо. В нем снова признается, что «основные идеи, заложенные в методике и проведенных в 60-х и начале 70-х годов экспериментах И. Н. Худенко.., были весьма прогрессивными. Самоуправление, выборность руководителей всех производственных звеньев, стабильность плановых заданий и нормативов, кардинальное изменение условий оплаты труда, отказ от громоздкой системы планирования и учета, резкое снижение численности занятых в сельском хозяйстве на основе повышения производительности труда и другие принципиальные положения по своей сути и характеру постановки требовали серьезных изменений в организационных формах производства на селе и других отраслях народного хозяйства». Сегодня, когда условия для таких изменений созданы, остается лишь действовать. Но снова утверждается: «Закон о государственном предприятии (объединении), Закон о кооперации СССР, рекомендации Госагропрома СССР и Госагропрома Казахской ССР по организации арендных отношений по сути впитали в себя все принципиальные достижения методики И. Н. Худенко. Более того, на их основе сейчас формируются новые, более радикальные производственные отношения, не ограничивающие возможности трудовых коллективов в выборе форм организации труда и экономических стимулов, поскольку строятся они на полном хозяйственном расчете, самофинансировании, экономической эффективности».

В чем же конкретно выразилось преимущество «более радикальных производственных отношений»? В невиданном росте производительности труда и эффективности, затмившем результаты экспериментов И. Н. Худенко? Ничуть не бывало... А доказательства, приведенные в «Сравнительном анализе...», приложенном к письму Э. Х. Гукасова и подписанном шестью специалистами, отличаются тем же нежеланием разобраться в сути дела.

Ситуация меняется очень быстро. Публикации напоминают сводки с фронта. Попытаемся поэтому взглянуть на происходящее с более общих позиций... Что происходит? В течение нескольких месяцев пресса и общественность не спускают глаз с действий облеченных властью, но незаинтересованных обладателей высоких постов. У них

масса возможностей уклоняться от того порядка шагов, который предписан делом, и они ими широко пользуются. Они могут, скажем, предложить заведомо неприемлемый вариант, а затем укорять противоположную сторону в том, что она добивается для себя льгот. Э. Х. Гукасов в своем письме в органы массовой информации так и делает. «Последователям И. Н. Худенко В. Н. Васильеву, В. А. Хвану и В. В. Филатову уже дважды с марта месяца текущего года для проведения их эксперимента предлагалось возглавить опытное хозяйство Института кормов и пастбищ... Однако они настаивают на организации для них только нового хозяйства, якобы на той основе, что предлагаемое хозяйство отсталое и эксперимент в нем не получится. По логике вещей, чтобы доказать состоятельность своих доводов, они должны были бы взяться за отстающее хозяйство и вывести его в передовые, как это сделано в совхозе имени Маншук Маметовой Целиноградской области на основе арендного подряда».

Ах, как было бы красиво! Но эксперимент в «Илийском» был закрыт после писем работников совхоза, оставшихся не у дел. Кто должен был позаботиться об их трудоустройстве? Неужели Худенко? Он, кстати, предлагал построить рядом овощеводческий комплекс для Алма-Аты, да осуществить эту идею сам, без помощи сверху, никак не мог...

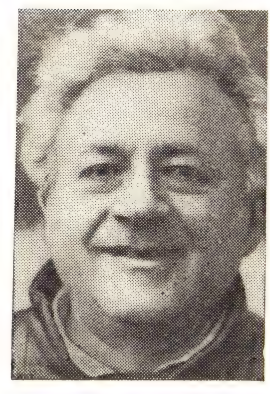
Положение Э. Х. Гукасова, его интересы, стереотип поведения не оставляют сомнений в закономерности его поведения. При незаинтересованности в развитии системы Худенко он и впредь будет лишь уступать давлению, скрипя зубами. А сколько руководителей признают правоту газет, отдают соответствующие распоряжения, но ничего при этом не улучшается?.. Не кажется ли уважаемым коллегам-журналистам, что нас незаметно вынуждают играть в чуждые нам игры с предопределенным результатом?



А ведь речь пока что идет о возрождении эксперимента, не о его распространении. Последнее потребует новых функций от руководителей. Они должны будут заботиться теперь не только и не столько о создании общих условий, сколько о вещах вполне конкретных: о расчете единого норматива, о выборе наилучшей в данных условиях технологии, обеспечении ее техникой, о подготовке людей и т. д.

Складывается парадоксальная ситуация. Руководитель, которому на роду написано заниматься перспективой, заниматься ею не желает. И рядовые граждане, проявляя государственную озабоченность, начинают искать иные возможности. У В. Н. Васильева, В. В. Филатова и В. А. Хвана зреет идея создать консультационный кооператив по внедрению системы Худенко в любой точке страны, и не только в сельском хозяйстве. Так, возможно, легче поставить дело на серьезную почву. Думается, это правильный путь. В стране найдутся более прозорливые руководители, чем нынешний зампред Совмина Казахской ССР и председатель Госагропрома республики.

НУЖНО РАСШИРЯТЬ АРСЕНАЛ



Беседа с доктором экономических наук, профессором В. Д. БЕЛКИНЫМ, Москва

«ЭКО: — **Виктор Данилович, вы давно уже знакомы с системой Худенко, многократно выступали в ее защиту, считаете, что с ее помощью можно быстро решить продовольственную проблему. Почему, тем не менее система Худенко не идет?**

— Ответ надо искать в ее особенностях, а они таковы, что всего лишь два-три человека, влюбленных в свое дело, создают условия хозяйствования для сотни, буквально, для сотни других людей. К чему сводились функции управляющего звена у Худенко? По его словам, он выполнял роль министра внешних сношений, т. е. обеспечивал снабжение, сбыт, оплату труда и т. д. Работник не встречал помех в труде. Добавьте сюда самоуправление, производственную демократию. Руководители создавали такой микроклимат, в котором каждый мог бы раскрыться наилучшим образом. Два-три подобных руководителя на сотню работающих набрать легче, чем одного на каждый

арендный коллектив в 5—7 человек. И это очень важное обстоятельство. Ведь сейчас не так-то просто найти людей, готовых к арендному и семейному подряду.

Другая причина — сопротивление. Сельская бюрократия, которая, кстати, отличается от городской в худшую сторону — она хорошо показана у А. Мишарина в «Серебряной свадьбе»,— отчетливо понимает угрозу, исходящую для нее из новых методов. И, конечно, она будет изо всех сил сопротивляться им. Вот известный «архангельский мужик» Сивков имеет такого покровителя, как «Известия»,— и сколько усилий он затрачивает? Что же говорить о системе Худенко? А ведь эта система по самой своей конструкции обеспечивает землепашцу больше защиты. В ней меньше щелей, в которые можно залезть постороннему. Ее легче уберечь от этого. Здесь можно работать без таких, как в аренде, в семейном подряде, помех. Все шишки у Худенко сыпались на звено управления, оно было громоотводом. Внутри звеньев и хозяйства в целом царил необходимый для спокойной творческой работы микроклимат.

Система Худенко решительнее, бескомпромисснее, радикальнее арендного и семейного подряда. Поэтому и сопротивление ей сильнее. Бюрократы стремятся внушить всем мысль о том, что новые организационные формы ушли гораздо дальше системы Худенко, и тем предать ее забвению.

«ЭКО»: — **Противники системы Худенко высказывают и прямо противоположное мнение — «мы до нее еще не доросли». Этой точки зрения, в частности, придерживается теперь профессор Е. И. Закшевский, который приложил немало стараний, чтобы в свое время систему погубить. Какова должна быть тактика борьбы с теми, кто сопротивляется внедрению новых организационных форм? Может быть, действительно имеет смысл, как в Китае, отправить их в отставку с сохранением окладов? Сопротивление снимается и потерь для общества меньше, чем если эти бы люди оставались на своих постах...**

— Не исключено, в каких-то ситуациях это будет правильным решением. Здесь нужен непредвзятый подход. Вряд ли верно руководствоваться всегда буквальными представлениями типа «кто не работает, тот не ест».

Но я хочу сказать о другом. Тактика борьбы со сторонниками административно-командных методов — лишь часть проблемы перехода к интенсивной экономике. И здесь, как мне кажется, у нас далеко не все в порядке. Семейный, арендный подряд внешне выглядит так, будто бы они ушли дальше системы Худенко. Это связывается с широким пересмотром наших представлений о том, что такое социализм, совместимы ли с ним названные формы. Колхозы и совхозы себя

в нынешнем виде дискредитировали, да и весь мир развивается через мелкие организационные формы. Часто ссылаются на опыт Китая, но прямолинейный перенос отдает шаблоном.

Там есть рынок, нет такого, как у нас, сопротивления бюрократии. Там и репресии были относительно меньших масштабов, да и народу гораздо больше. Там нет тяжелых машин, нет такой структуры хозяйства, как у нас. Если у нас через некоторое время после войны при низком уровне потребностей установилась жизнь все же не голодная — в буквальном смысле, то в Китае ситуация была жестче — или вылезай, или голодай. Китайцы еще не так разучились работать, как мы. Мы должны идти своим путем.

У нас любят аналогии, но они могут быть полезными только на первых порах. Перенаселенность Китая не требует повышения производительности труда. Напротив, там возникли бы (и уже возникают) проблемы с высвобождением людей. А у нас, напротив, людей не хватает, сильно отстала трудоемкая сфера услуг. Какие же аналогии с Китаем здесь уместны?

Если в принципиальной постановке семейный и арендный подряд — это хорошо и прогрессивно, то с учетом наших конкретных условий — отсутствия нужного числа инициативных и умелых людей, сопротивления административно-командной системы, при структуре сельскохозяйственной техники, в которой нет небольших машин, приспособленных к фермерскому труду, а есть мастодонты типа комбайнов «Дон»,— так вот, с учетом этих условий, арендный и семейный подряд, кооперативы вряд ли наилучшее средство быстрого решения наших задач. Сильные люди могли бы лучше использовать свои возможности, перейдя от семейного подряда к системе Худенко, которая требует гораздо меньшего числа инициативных людей, но дает колоссальный результат. В «Илийском» Худенко превзошел американцев по производительности труда. Не очень инициативные, но просто работящие люди тоже могли бы принести гораздо бо́льшую пользу, чем сейчас, работая в системе Худенко, а не на липовом арендном подряде. Разнообразие очень важно, оно — задел на будущее.

«ЭКО» — **Итак, система Худенко с высокой степенью вероятности дает заданный уровень эффективности производства. На пути же семейного и арендного подряда мы наталкиваемся на кампанейщину и неумение работать в новых условиях. Гарантии быстрого решения проблем нет. Если же развивать новые формы медленно, тщательно их готовя, сумеем ли набрать темп?**

Не пришла ли пора целенаправленно взяться за решение такой конкретной ключевой проблемы, как зерновая? Взяться на более высоком уровне, скажем создать комиссию Совета Министров СССР, ми-

нуя громоздкую структуру агропрома, и тем самым обеспечить методу Худенко «условия наибольшего благоприятствования»? В какой форме это могло бы быть?

— Это должна быть государственная программа, которой были бы охвачены все вопросы, связанные с внедрением системы Худенко. Должны быть проработаны проблема трудоустройства высвобождающихся людей, подбор и подготовка кадров для системы, выбор первоочередных отраслей, объектов и т. д. и т. п. Вплоть до того, чтобы привязать зарплату тех, кто будет отвечать за внедрение программы, к результатам работы хозяйств в духе системы Худенко.

Время не ждет. В одной из наших статей 1987 г. мы с В. Переведенцевым предлагали в каждой зоне выбрать одно-два хозяйства и провести эксперимент. Теперь уже этого мало. Нужно ставить вопрос шире и приступать к массированному решению задач.

Надо вместе с тем видеть перспективу. Мы, экономисты, пока еще не выходим за рамки митингования и не говорим ясно, что экономические методы — это денежные методы, что товарно-денежные отношения — это рыночные отношения. Рынок очень важен. Как перейти к рынку? Такая концепция предлагалась мною вместе с П. Медведевым и И. Нитом в «ЭКО» (1987. № 6), в «Коммунисте» (1988. № 14). Только рынок позволит нам обеспечить эквивалентные отношения отраслей и территорий, нормальное материально-техническое обеспечение посредством оптовой торговли, специализацию. Многое из того, над чем десятилетиями бьется наша сверхцентрализованная экономика, рынок решает проще, быстрее и эффективнее.

Но пока рынка нет, стоит задача создания микроклимата для отдельных хозяйств, и эту задачу следует решать методом Худенко. Со временем, когда образуется всесоюзный рынок, эти хозяйства смогут встать в авангарде специализации. С их помощью можно будет обеспечивать конкурентоспособность нашего сельского хозяйства на мировом рынке.

«ЭКО»: — **Виктор Данилович? Не пытались ли вы количественно оценить возможный эффект распространения метода Худенко?**

— Прогнозировать не берусь. Но если учесть, что возможный эффект — величина, соразмерная понесенному ущербу — с противоположным, разумеется, знаком, то о нем полезно сказать.

Первые эксперименты Худенко в зерновых совхозах Казахстана начались в начале 60-х годов. Если распространить его систему повсеместно, решить продовольственную проблему можно было бы к началу 70-х. Массовый импорт продовольствия не понадобился бы. На закупку зерна, мяса, масла и других продуктов питания в 1971—

1988 гг. было затрачено около 100 млрд дол. Это только валютные потери. Учитывая, что коэффициент использования техники в системе Худенко был в 2—3 раза выше нынешнего, можно исчислить перерасход средств на ее избыточное производство. В системе Худенко эффективнее использовались и другие средства. Общий объем сэкономленных капитальных вложений составил бы порядка 250 млрд руб.— сумма, достаточная, чтобы жилищная проблема, в том виде, как это намечено к 2000 г., уже была решена.

Такова самая скромная оценка ущерба, который нанесла стране расправа с Худенко и зажим его методов.

Материалы подборки подготовил
Д. Шпильфойгель



ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Упрек

Время от времени «ЭКО» ратует за централизованное управление в экономике, ну хотя бы частичное. Но это же противоречит здравому смыслу и трезвому разуму. По-моему, теперь уже всем ясно, что наше спасение только в рыночной экономике, в товарных отношениях, в возврате к объективным законам развития экономики.

Централизация управления и распределения вокруг нас, да и внутри нас. Она, по-моему, развращает сознание людей (особенно руководителей), люди полностью теряют способность к самостоятельности, инициативе, предприимчивости, риску, опускаются до уровня чистых исполнителей и т. д. Она создает почти идеальные условия для экономических, имущественных и уголовных преступлений, В местах, где происходит распределение — снабах, снабженческих управлениях, базах,— в ход идут взятки, подкуп, коррупция расцветает пышным цветом. Она — благодатная почва для дефицита, который сопровождает нас от рождения до последних дней. Дефицит — уродливое дитя централизованного управления и распределения, что становится понятным и ребенку, а высокоученая редколлегия предоставляет драгоценные страницы журнала для пропаганды централизации. Она создает мощную преграду компетентным, талантливым и честным людям. К власти и управлению проникают и там задерживаются практически навечно люди, лишенные самостоятельности и таланта.

Э. И. ЗАЛЕНСКИЙ,
г. Борислав Львовской области

МИНИСТЕРСТВО ПЕРЕХОДИТ НА ХОЗРАСЧЕТ

Интервью заместителя министра легкой промышленности РСФСР В. Д. РИГИНА

«ЭКО»: — **С ноября 1988 г. Министерство легкой промышленности РСФСР перешло на новую генеральную схему управления отраслью. Что у вас изменилось?**

— Прежде всего трехзвенная система управления заменяется двухзвенной. У нас раньше 437 предприятий входили в состав 18 промышленных объединений, которые подчинялись министерству. Сейчас эти объединения как промежуточное звено между министерством и предприятием ликвидированы.

Одновременно мы укрупнили первичное звено. Формы такого укрупнения различны, будущее покажет экономическую целесообразность каждой из них. Так, создано свыше 70 промышленно-торговых объединений, пять территориальных (на Дальнем Востоке, в Амурской, Хабаровской, Иркутской и Калининградской областях), образованы также производственные объединения смешанного характера, научно-производственные и специализированные объединения, к примеру, по пошиву головных уборов, специальной одежды. Всего на министерство будут напрямую выходить 250 производственных объединений и предприятий.

В самом министерстве также происходит реорганизация. 20 управлений (часть из них главные) сведены в четыре блока: научно-технического прогресса, экономический, социального развития и производственный. Последний организует производство включенной в госзаказ продукции и контролирует его выполнение. По каждому вопросу своей хозяйственной деятельности производственные коллективы теперь имеют четкий и единственный адрес в министерстве. Аппарат министерства сокращается на 59 %.

«ЭКО»: — **Сегодня министерства критикуют за то, что в изменившейся экономической обстановке они продолжают руководствоваться старыми принципами, скажем, перераспределяют прибыль между передовыми и отстающими коллективами. Изменится ли понимание Минлегпромом РСФСР своих функций после реорганизации?**

— Мы намерены заменить административные методы управления экономическими, стремимся сделать наши отношения с предприятиями действительно хозрасчетными. В 1989 г. предприятия отрасли переходят на вторую модель хозрасчета, а само министерство будет работать на хозрасчете с 1990 г. Но для этого потребуется создать специальную инфраструктуру министерства — сеть подразделений по оказанию платных услуг предприятиям, в частности сервисные центры, которые будут выполнять заказы по комплектации сырья, подготовке и переподготовке кадров, развитию кооперационных связей с зарубежными фирмами, созданию совместных предприятий, строительству очистных сооружений, пуску новых линий.

Переход министерства на хозрасчет предъявляет к профессиональной компетенции его работников повышенные требования. Нам нужны специалисты экстра-класса, эксперты, способные оказывать предприятиям действенную помощь не только в форме консультаций, но и конкретной организации производства.

Предполагается также открыть в министерстве банк. Он будет вовлекать в оборот свободные средства предприятий и представлять им займы на льготных условиях.

«ЭКО»: — **Будут ли предприятия и министерство равноправными партнерами? Многие производственные коллективы считают, что министерство произвольно устанавливает проценты отчислений от прибыли.**

— Юридически министерство и предприятие выступают на паритетных началах, как равноправные партнеры. А сами хозрасчетные отношения могут строиться по-разному: по соглашению сторон министерство станет получать за обслуживание твердый процент отчислений от предприятий или будут заключаться отдельные договоры по конкретным видам услуг.

«ЭКО»: — **Известно, что финансовое положение некоторых предприятий отрасли оставляет желать лучшего. Министерство уже не сможет поддерживать их за счет хорошо работающих коллективов, да и оплачивать услуги министерства им будет нечем. Какая участь ждет такие предприятия?**

— Этим предприятиям мы сейчас уделяем особое внимание. Проводим техническое перевооружение, совершенствуем ассортиментную политику, укомплектовываем кадрами, выделяя средства из централизованного фонда министерства. Правда, нас как раз и критикуют за перераспределение финансов. Однако на нынешнем переходном этапе без этого не обойтись. С переходом же на вторую модель хозрасчета и на аренду, когда предприятия будут самофинансиро-

ваться по-настоящему, а министерство располагать лишь деньгами, заработанными на содержание аппарата, и средствами отраслевого банка, такая помощь будет невозможна.

Между тем будущее некоторых неблагополучных предприятий, несмотря на предпринимаемые усилия, вызывает серьезные опасения. Какие-то из них, видимо, придется расформировать, передать кооперативам или сдать в аренду.

«ЭКО»: — **Из производственных программ предприятий вымывается дешевый ассортимент. Раньше министерство могло административным путем затормозить эту отрицательную тенденцию, теперь такая возможность исчезает.**

— Из-за невысокой рентабельности предприятиям невыгодно производить изделия детского ассортимента, товары для людей пожилого возраста. Эти виды продукции вошли в госзаказ, с 1989 г. на них устанавливаются более высокие оптовые цены. Вероятно, выпуск изделий для детей будет приносить бо́льшую прибыль, чем иные товары для взрослых. Должен срабатывать экономический механизм.

«ЭКО»: — **Доля госзаказа на 1989 г. в легкой промышленности снижена. Не сократится ли в связи с этим выпуск нужной продукции!**

— Свои производственные программы в части, не занятой госзаказом, коллективы будут определять на ярмарках, заключая договоры. Министерство анализирует сформированные планы и, если видит, что обязательства занижены, не соответствуют мощностям предприятия, то предлагает ему еще раз вернуться к этому вопросу. В конце концов, в интересах предприятия максимально реализовать свои возможности, использовать свободные мощности для выпуска особо модных изделий, товаров с индексом «Н». Так что здесь, думаю, свое слово скажут экономические стимулы.

«ЭКО»: — **Какие последствия имеют для работников министерства допущенные ими управленческие ошибки!**

— При старой схеме управленческим работникам грозили чисто административные меры (выговор, понижение в должности, увольнение). При новой модели их труд стимулируется рублем. Дополнительно к окладу выплачивается персональная надбавка. Ее размер пересматривается каждый квартал. Работник, допустивший ошибку, лишается этого поощрения. На крайний случай хорош и административный метод.

«ЭКО»: — **Кто компенсирует убытки предприятию, которые оно понесло по вине министерства!**

— До тех пор, пока мы находимся на госбюджете, ни суд, ни арбитраж деньги с нас не взыщут. Министерство может частично воз-

местить предприятиям потери, оказав помощь за счет централизованного фонда. Юридически оно будет иметь право возмещать ущерб, когда перейдет на хозрасчетные отношения.

Интервью провел Олег ПРАВОТОРОВ, внештатный корреспондент «ЭКО» в Москве, а в редакции журнала в Новосибирске до сих пор не утихзют дебаты, чего же ждать потребителям от хозрасчетного министерства

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Утраченные грезы

Если бы статью Г. Н. Андриенко об автомобилизации из № 10 за 1988 г. напечатали не в «ЭКО», который читает мало людей, а в центральной газете, тогда — ох! — сколько бы вы получили «тумаков» от людей — представить трудно. Вы разбили в пух и прах наши мечты о том, что хотя бы к 2000 г. СССР будет похож на цивилизованную страну в вопросах автомобиля. Оказывается, нет. Если кто-то еще мечтает купить автомобиль, то эти мечты глупы и наивны — вот о чем мы узнали из статьи «Автомобилизация со знаком минус». А ведь человек живет мечтой, и вы эту мечту в нем убиваете.

Наивный мы народ. Все думаем, что «у верхах» все видят и знают, делают все, чтобы улучшить положение. УВЫ!

Л. П. ЧЕРНЯВСКИЙ,
Харьков

Захват уже данных прав

Проблема защиты прав предприятий одновременно интересна и сложна. За 70 лет у нас было провозглашено множество прав. Но если когда-нибудь где-нибудь кому-то удавалось реализовать хоть одно из них, об этом трубили газеты и радио, снимали кино, писали романы. Воспользоваться своим правом у нас в стране — это редкостный подвиг.

В этом и драматизм проблемы прав предприятий. Возьмем недавний пример — итоги 1987 г. Поверив заверениям вышестоящих инстанций, многие руководители экономили зарплату, надеясь в конце года перевести ее в фонды материального поощрения (ФМП). Выполнили все плановые показатели; получили сверхплановую прибыль в размере большем, чем экономия зарплаты, но... перевести эту экономию в ФМП не смогли из-за непомерно высокого норматива отчислений в бюджет.

Обращаться в аппарат министерств с просьбами поправить ошибку в инструкции бесполезно. Сейчас там не работают, а перестраиваются — перемещают, соединяют, разъединяют, меняют и перевешивают вывески. Как сейчас говорят, «делят тюбетейки». Между тем вопрос решить можно. Другая инструкция того же Минфина, регламентирующая подрядную деятельность, гласит: сначала из прибыли отнять экономию зарплаты, а потом производить отчисления в бюджет, а не наоборот. Смог бы кто-нибудь выбить из Минфина

объединение всех этих инструкций в единый документ, не противоречащий интересам предприятий и здравому смыслу!

Б. ОХОТИН,
Малоярославец

Где же ты, блошиный рынок?

Каждую неделю жители Праги собирают все ненужное, что накопилось в доме, и отправляются на Виноградский проспект, в большой зал под названием Гайновка. Это — «блошиный рынок» Праги. Желающие торговать регистрируют свою фамилию, сообщают адрес и платят 7 крон (70 коп.) распорядителю Центрального дома транспорта и связи, владеющего Гайновкой. Торгующие получают место для продажи своих вещей. В 14.00. двери открываются для покупателей, перед взором которых предстает удивительный ассортимент разношерстных, подчас курьезных товаров. Первыми распродают свои «драгоценности» торговцы старыми подсвечниками, часами, дверными ручками, стаканами, статуэтками...

В Киеве «барахолки» стихийно возникают и закрываются, кочуют с места на место. Торговле подержанными вещами давно пора найти стабильную и привлекательную форму. Особенно многое могут (и наверняка хотят) продать пенсионеры, с молодости накопившие премного всяких вещей; придут на «блошиный рынок» и родители, желающие избавиться от одежды и обуви, из которых выросли дети. Нашлись бы и покупатели — люди малого и среднего достатка, мастера-умельцы, автолюбители, собиратели старинных и курьезных вещей... Наконец, это и удовольствие, ни с чем не сравнимое — бесконечное рассматривание и оценивание выставленного товара, разговоры о его происхождении и цене — все то, чего люди не найдут в бесстрастной работе государственной торговли.

Я обратился в киевский горисполком с предложением — организовать такой рынок в нашем городе. Место? — Зализнычный крытый рынок (Соломенка), который, по мнению многих ответственных лиц, почти пустует и в нынешнем виде нерентабелен.

Не дожидаясь ответа, копию обращения отправляю вам.

А. В. КОЗАК,
директор фабрики, депутат райсовета,
Киев

Пора поговорить

Мне кажется, что сегодня наступает время ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИСКУССИИ о путях развития социализма — вчера, сегодня, завтра. Именно «ЭКО» должен повести эту дискуссию, в которой бы приняли участие все наши ведущие ученые от Абалкина и Аганбегяна до Шаталина и... (на «Я» известной фамилии не вспомнил). Надо, чтобы это была серьезная, конструктивная*

---

* Ясин Е. Г.— подсказка редакции.

дискуссия, в которой бы, кстати, нашлось место и размышлениям Бухарина, Чаянова, других экономистов прошлого, и прогнозам футурологов. Ведь, по-моему, нам сегодня не хватает именно экономической концепции — выразительной и понятной для многих.

А. В. ГАЛЯС,
научный сотрудник, Одесса

ПК и хозрасчет

Если после перевода на хозрасчет предприятие выкидывает на свалку все персональные ЭВМ — хозрасчет настоящий. Если на рабочих столах эти машины остаются — хозрасчет мнимый, подобный тому, какой пытались внедрять в 1960-х годах.

Как вам тест?

Теперь попробую обосновать его пригодность.

Отечественные профессиональные персональные компьютеры (ПК) типов «Искра-226» «Искра-1030», ЕС 1841, «Нейрон» и другие стоят от 20 до 50 тыс. руб. (в зависимости от исполнения). Машины типа БК-0010, «Микроша» и прочие им подобные ценой в 500—800 руб. нельзя считать компьютерами по той же причине, по какой нельзя считать автомобилем двигатель от «Жигулей». ЭВМ без периферии не ЭВМ.

Будем считать, что ПК служит потребителю в среднем 8 лет. Следовательно, бюджет приобретшей его организации отягощается на 2500—6250 руб. в год. Кроме того, эта организация должна заключить договор с фирмой, осуществляющей техническое обслуживание ЭВМ. Это будет стоить еще 1—2 тыс. руб. ежегодно. Конечно, можно и не заключать. Но, во-первых, около половины отечественных ПК приходят к потребителям в нерабочем состоянии, а отправлять их назад на завод вряд ли кто-то станет, учитывая трудности «доставания» компьютеров. Во-вторых, как правило, наладочные организации являются монопольными владельцами запасных частей и часто занимаются не ремонтом машин, а перепродажей «начинки».

Следовательно, содержание одного ПК может обойтись предприятию в 3500—8250 руб. Эти цифры будут еще выше, если в СССР будут узаконены авторские права на программные продукты. К затратам на содержание компьютера можно также отнести оплату электроэнергии, кондиционеров, оборудования помещений...

Каков же смысл этих затрат? В 99 случаях из 100 ПК используются либо как терминальные станции компьютерных сетей, либо как интеллектуальные пишущие машинки. Компьютерными сетями у нас пока не пахнет. Играть на работе в «Звездные приключения»? Но это возбраняется даже на тех предприятиях, которые на хозрасчет не перешли. Остается одно: ПК в роли пишущей машинки. Но это очень дорогое удовольствие. За 4—8 тыс. руб. в год можно содержать несколько квалифицированных машинисток. Вот и судите сами — стоит ли на хозрасчетном предприятии при нынешнем уровне компьютеризации общества ставить персональный компьютер?

В. ПТИЦЫН,
Москва

НА ПУТИ К ГАРМОНИИ

В МАЕ СЕГО ГОДА В НОВОСИБИРСКЕ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА СО АН СССР И ЖУРНАЛ «ЭКО» СОВМЕСТНО СО ВСЕСОЮЗНЫМ КЛУБОМ ДИРЕКТОРОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОВОДЯТ ВСЕСОЮЗНУЮ КОНФЕРЕНЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЕ НА ТЕРРИТОРИИ: «ХОЗРАСЧЕТНЫЕ ОТКЛОНЕНИЯ».

ПРИДАВАЯ ВАЖНОЕ ЗНАЧЕНИЕ ТЕМЕ КОНФЕРЕНЦИИ КАК СУЩЕСТВЕННОЙ ЧАСТИ ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ПОЛНОГО ХОЗРАСЧЕТА, МЫ НАДЕЕМСЯ, ЧТО ПУБЛИКУЕМЫЕ ЗДЕСЬ МАТЕРИАЛЫ БУДУТ СОЗВУЧНЫ ПРЕДСТОЯЩЕМУ РАЗГОВОРУ.

НОВАЯ ПОПЫТКА НА СТЫКЕ ИНТЕРЕСОВ

В. Г. БАСАРЕВА
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО АН СССР,
Новосибирск

До сих пор все попытки найти способ согласования интересов предприятия и территории успехами не увенчивались. Связано это прежде всего с излишней централизацией в экономике, с невозможностью реально распоряжаться материальными и финансовыми ресурсами тем, кто работает на предприятии и живет на территории. Сейчас положение меняется. Предприятия переходят на полный хозрасчет, а территория — на режим самофинансирования.

Новые условия расширяют возможности и прибавляют забот. И предприятия могут оказаться по другую сторону «баррикад» с местными Советами, если им будет выгоднее, а руководителям — престижнее использовать средства для своего коллектива и не выделять их на городское хозяйство.

Основные контуры новых взаимоотношений очерчены Законом о государственном предприятии и постановлениями ЦК КПСС и Со-

3 ЭкОПП № 4, 1989 г.

вета Министров СССР по комплексной перестройке системы управления народным хозяйством. Механизм отношений вроде бы вырисовывается. Но достаточны ли эти меры? Подкреплены ли новые права территории и предприятия хозяйственными реалиями?

НА СТАРТ!

Отношения, которые намечено изменить, напоминают айсберг. На поверхности — всем заметное несоответствие. Предприятие, располагаясь на конкретной территории, черпая здесь воду, воздух, электроэнергию, людей, полностью зависит от министерства, а потому с колониальным безразличием разбазаривает природные ресурсы, которые берет опять-таки по колониальным расценкам, то есть практически бесплатно. Противостоять этому территориальные органы управления не могут, не имея действенных рычагов. Силы явно неравны, родилось много анекдотов про «мини-стервства» и «горе-исполкомы», отражающих нешуточные диспропорции в развитии производственной и непроизводственной сфер в регионах. Был открыт эффект «остаточного принципа», который значительно усиливался при распылении средств по ведомственным инфраструктурным объектам. Предприятия-соседи ничего не хотели делать сообща, даже когда интеграция сулила большую эффективность.

Невидимая часть айсберга скрывается под мутной водой экономической действительности. Сложившаяся практика не означает, что предприятия не испытывают влияния территориальных органов.

Механизмы властно-хозяйственных отношений прессом давили на предприятие. Есть система обязательных решений исполкомов различного уровня, директивные указания местных партийных органов, предписания и санкции финотделов, контор Госбанка и бессчетное число разных надзоров. Во всех этих отношениях своя особенность. Территориальные органы, не располагая достаточными собственными ресурсами, превратились в контролирующие инстанции, в бюрократическую надстройку, которая единственно что может — соблюдать букву закона, осуществляя контроль ради контроля.

Переход на экономические методы предполагает выбор прибыльных вариантов хозяйствования, чему сейчас препятствует вмешательство местных партийных органов. Отсюда позиция некоторых директоров предприятий, выявленная при опросе в конце 1987 г.: «Прекратить давление партийных органов! Директор — самое заинтересованное лицо в хорошей работе предприятия». Результаты опроса раскрывают ход перестройки на местах: 29 % директоров считают, что перемен во взаимоотношениях предприятий и местных партийных и советских органов нет, такой же процент считает,

что если перемены и есть, то только на словах, 38 % склонны видеть не очень существенные перемены и только 4 % оценивают перемены как значительные. До тех пор пока предприятия не получат суверенитета в хозяйственной деятельности, экономического поведения не будет, не будет и доверия к партнеру в лице территории.

В условиях дефицитной экономики так называемая шефская помощь стала основой для «торгов», своеобразных рыночных отношений. Нормы отвлечений специально завышаются, чтобы потом можно было «скостить» в обмен на шифер, шины, кирпич. Затраты по непрофильному отвлечению предприятий составляют до 2 % годового объема реализации продукции. Только одно предприятие Новосибирска затратило в год 500 тыс. руб., отработав на полях, стройках, в пионерских лагерях 43 тыс. человеко-дней. Заработная плата, выплаченная работникам за это время, составила 15 % фонда материального поощрения коллектива.

Затраты предприятия на развитие социальной инфраструктуры не всегда можно подсчитать. Когда отступать некуда, предприятие «топит» расходы в себестоимости основной продукции. Цены искажаются, не могут правильно информировать о реальных издержках производства данной продукции. А использование строительных мощностей предприятия на объектах социальной инфраструктуры, шефского строительства на селе? До 60 % строительных мощностей предприятий уходит на сторону. Новосибирское объединение «Сибирь» в свое время из-за отвлечения на шефскую помощь не сдало в срок цех отходов и потеряло 100 тыс. руб. Кто покроет подобные издержки в условиях самофинансирования? Или возьмем строительство жилья. Казалось бы, все в этом заинтересованы. Но выделение исполкомами площадей под застройку тянется 1—2 года, сопровождается торгом, тормозящим строительство. Действуют здесь свои стихийные рыночные силы, а «цена» земли иногда оказывает обратное воздействие и сдерживает строительство. Например, «Уралмаш» получает под производственное строительство территории, застроенные ветхим жильем, и за это отдает городу половину нового жилья.

Предприятия все больше «диверсифицируются», развивая собственную «социальную микросферу» на территории. Децентрализация инвестиций, предусмотренная самофинансированием, этому способствует. Дифференцируется уровень жизни работающих на разных предприятиях, но живущих на одной территории. Простой вариант передачи хозяйства на баланс города в качестве общего принципа вряд ли проходит. За этим стоит цепочка кардинальных изменений в снабжении, распределении мощностей подрядных строительных ор-

ганизаций, кадровые и правовые вопросы. Смогут ли, например, Советы Усть-Илимска, Норильска взять на себя социальную сферу при комбинатах? Здесь, скорее всего, пройдет обратный вариант: создание единого хозяйственного территориального комплекса на базе комбината. Но в целом с переходом на самофинансирование предприятия будут стараться уменьшить непроизводственные расходы. Только 8 % директоров высказались за развитие социальной инфраструктуры в рамках предприятий, 21 % — сторонники совместных обязанностей территории и предприятия и подавляющее большинство (71 %) за передачу этой функции местным Советам.

ВНИМАНИЕ!

Процесс совершенствования хозяйственного механизма идет поэтапно. В переходный период, когда не все предприятия перешли на хозрасчет, в отношениях с местным бюджетом действовала усеченная модель. В 1988 г. не во всех областях были введены прямые отчисления из прибыли союзных и республиканских предприятий, а там, где такие отчисления были введены, менялись фактически только банковские операции. В местный бюджет направлялась доля от сумм, исчисленных по нормативам отчислений от прибыли (дохода) в государственный бюджет. Не были задействованы рычаги платы за природные ресурсы. Плата за трудовые ресурсы полностью направлялась в бюджет по принадлежности предприятия. Уровень отчислений, направляемых предприятиями в виде доли налога на расчетную прибыль в местный бюджет, определялся министерствами. Не изменились принципы формирования и регулирования местных бюджетов.

Вариант, принятый в 1988 г., обеспечивал текстуальную увязку Закона о государственном предприятии (объединении) и известного постановления о повышении роли местных Советов, принятого в июле 1986 г. В нем на 1988—1990 гг. намечался новый порядок формирования доходной части местных бюджетов. Цель — добиться взаимной заинтересованности предприятий и территории в увеличении прибыли предприятий — осталась за бортом.

Новый порядок не изменил величину местного бюджета, а повлиял на структуру источников поступления средств. Дело в том, что доходная часть местного бюджета формируется под расходную, все «излишки» изымаются. Не изменив этого правила, ничего по существу перестроить нельзя. В Новосибирской области из почти 22 млн руб., которые были перечислены по новому правилу из прибыли предприятий союзного и республиканского подчинения, осело 1915 тыс руб., ровно столько, сколько полагалось по плану,

остальные 20 млн «уловил» по уведомлениям Минфин и изъял. Прибавилось только работы финотделам исполкомов, которые превратились в аналог железнодорожного разъезда, мимо которого мчались поезда-миллионы,— успевай только стрелки переводить: в союзный бюджет, в республиканский.

Механизмы меняются, а доля платежей из прибыли предприятий Новосибирской области в местный бюджет никак на это не реагирует: 1986 г.— 22 %, 1987 г.— 16 %, 1988 г.— ожидается 21 %. Прав оказался М. Жванецкий: «Трудно менять, ничего не меняя, но мы будем!»

То, что прямые отчисления от прибыли предприятия для территории погоды не сделают, было известно и раньше. До введения нового всеобщего порядка в Новосибирской области проходил эксперимент, согласно которому предприятия отчисляли в местный бюджет 10 % прибыли. По оценке работников горисполкома Новосибирска, он ухудшил финансовое положение города. Местный бюджет потерял свою устойчивость. Предприятия, не выполняющие план по прибыли, имели возможность через свои министерства корректировать в середине года задания, соответственно уменьшались отчисления в местный бюджет. Страховых фондов город не имел, реальной возможности повлиять на выполнение планов предприятий — тоже. Отсюда полная незаинтересованность исполкомов в увеличении отчислений из прибыли предприятий.

В переходный период министерства по-прежнему никак не были ограничены в том, что касается установления нормативов для своих предприятий. Действовали одновременно несколько правил. Отчисления в местный бюджет одни министерства формировали, исходя из единого отраслевого норматива, другие дифференцировали его. Одним устанавливалась сумма отчислений, другим процент. При формировании плана на 1988 г. нормативы отчислений не согласовывались с местными Советами.

Взаимоотношения предприятий с территорией определяются также фондами, сформированными из прибыли предприятий, а они зависят от нормативов, устанавливаемых опять-таки министерствами. При формировании планов предприятий министерства протаскивали свой ведомственный интерес, не учитывая уровень развития регионов. При невыполнении плана по прибыли возникали трудности в развитии соцкультбыта и в отношениях с местным бюджетом. Министерства доводили до своих предприятий, кроме общего размера фонда социального развития, его постатейный расход, точно определяя расходы на социальную инфраструктуру региона.

Предприятия по-прежнему ориентированы на союзный (республиканский) бюджет. Если проследить динамику фактических платежей

из прибыли в государственный бюджет всех предприятий Новосибирска за последние три года, то окажется, что расширение самостоятельности предприятий, предоставленное им право в большей степени распоряжаться заработанными средствами реализуется в том числе за счет сокращения поступлений в государственный бюджет; при этом поступления в союзный бюджет почти не изменяются, зато в республиканский и местный падают (см. табл.).

Структура распределения платежей из прибыли предприятий в государственный бюджет, %

Год	Платежи в бюджеты		
	союзный	республиканский	местный
1986	64	17	19
1987	68	17	15
1988 (ожидаемое выполнение)	71	13	16

Анализ распределения прибыли 51 предприятия союзного и республиканского подчинения Новосибирска по планам 1988 г. показал, что платежи в государственный бюджет этих предприятий составят 40,5 % балансовой прибыли, а в местный — 2,6 %. В общих платежах в бюджет плата в местный бюджет составит 6,3 %. Отчисления в местный бюджет установлены предприятиям с большим разбросом — от 1 до 10 %.

Аналогичная картина складывалась и в других регионах. Такая же тенденция не в пользу местного бюджета наблюдается при сравнении платежей в государственный бюджет, поступающих от территории, и размера местного бюджета. За последние три года из каждого рубля доходов, поступающих в государственный бюджет, в карман Новосибирской области попадает чуть больше 30 коп. И эта закономерность достаточно устойчивая. Норильску повезло еще меньше. Из всех поступлений в госбюджет на финансирование города остается 10 %. Тысячу рублей за каждого человека перечисляет в госбюджет Челябинск, оставляя в местном бюджете 203 руб. Расходы местных бюджетов составляют сейчас около 16 % общегосударственных расходов. Для сравнения: в России в 1914 г. эти расходы составляли 25 %.

Диспропорции в соотношениях общегосударственных расходов и расходов местных бюджетов, недостаточность средств, ненадежность

[1] Петров М. Местное хозяйство и организация его планового регулирования // Плановое хозяйство. 1924. № 7. С. 119—132.

поступлений, возможность изъятий подталкивают исполкомы искать другие резервы аккумуляции ресурсов предприятий. Стараются брать «борзыми щенками», по возможности безвозмездно, или формируют помимо бюджета региональные фонды дополнительных финансовых ресурсов. На местах явочным порядком через сессии исполкомов утверждаются свои модели территориального хозрасчета при самой разной нормативной базе. Например, вводится дополнительная плата за трудовые ресурсы. В другом исполкоме договорились с предприятиями об участии в доле амортизационных отчислений, оставляемых предприятиям. Вводят плату за землю, за загрязнение окружающей среды. Исполком Иркутска сумел добиться 10 % отчислений от сверхплановой прибыли предприятий союзного подчинения. За счет этих средств развиваются мощности кирпичного завода, ведется реконструкция и развитие теплосетей и других объектов городского хозяйства. Во многих местах разрабатываются нормативы долевого участия предприятий в решении социальных вопросов исходя из численности населения, численности работающих, норм потребления, уровня развития городского хозяйства и обеспечения населения города.

Горисполкомом г. Бердска подсчитано, что один житель обходится городу в 6,8 тыс. руб. Учитывались затраты на строительство жилья, на народное образование, здравоохранение, культуру, коммунальное хозяйство, благоустройство города, связь, торговлю, общественное питание, бытовое обслуживание, физкультуру и спорт, оздоровительные учреждения. С учетом коэффициента семейности 3,3 общие затраты на одного работающего составили 22,5 тыс. руб. Исходя из этого норматива, численности работающих на предприятии и года ввода предприятия в действие, подсчитали необходимый вклад в развитие города каждого предприятия. Например, химический завод, входящий в ПО «Сиббиофарм», должен внести 57 364 тыс. руб.

Местная инициатива сама по себе вещь ценная. Опыт этот надо собирать, пропагандировать. Но есть и опасность перегибов. возникают отступления от первоначальных замыслов экономической реформы — расширения самостоятельности предприятия. Например, в одном из исполкомов предлагают предприятиям отчислять на местные нужды 10 % расчетной прибыли, вмешиваясь тем самым и в отношения предприятия с министерством, и в использование средств, остающихся в распоряжении предприятия. Но если появляется новое отчисление в пользу территории, уменьшается сумма отчислений по перечисленным направлениям. Имеет ли на это право исполком?

МАРШ!

Что можно ожидать нового в развитии отношений предприятия и территории?

Основные документы, регулирующие хозрасчетные отношения предприятия, действуют до конца 12-й пятилетки. На 13-ю пятилетку предусмотрено внесение поправок и изменений в ныне действующий механизм. Можно предположить, что многие недостатки, обнаруженные на этапе «переходного периода», будут устранены, воплотятся в жизнь идеи, высказываемые сейчас в связи с созданием системы хозрасчетных отношений в территориальном управлении.

Один из основных принципов территориального самофинансирования в новых условиях — установление стабильных долговременных нормативов отчислений в местные бюджеты от общегосударственных налогов и доходов, а также от прибыли (дохода) предприятий, находящихся в данном регионе, независимо от их ведомственной подчиненности. Одновременное выполнение этих двух условий коренным образом изменит заинтересованность местных Советов. Обсуждается вариант, по которому в местный бюджет будет направляться из прибыли предприятий союзного подчинения часть платы за трудовые ресурсы (предположительно 50 %), вся плата за природные ресурсы, а также 10 % налога от расчетной прибыли (дохода). Эта модель лучше ранее действовавшего механизма. Расширяются источники поступления средств в местный бюджет и повышается их устойчивость.

Если будет осуществлен переход к единым нормативам с дифференциацией по отраслям и регионам, то устойчивость поступлений в местный бюджет повысится. Налог на расчетную прибыль предприятия будет построен на единой методологической основе и по единой шкале. В таком случае отчисления в местный бюджет от налога на расчетную прибыль не будут зависеть от ведомственных интересов отдельных министерств.

Можно ожидать, что расширятся права советов трудовых коллективов в распоряжении частью прибыли (дохода), остающейся у предприятия, за счет снятия ограничений на структуру использования этих средств. В таком случае трудовые коллективы получат больше прав, обеспеченных ресурсами, для того чтобы строить больницы, школы, детские сады, развивать жилищное строительство. Сейчас эти средства в основном поступают из фонда социально-культурного развития по установленному министерством нормативу. Если будут приняты соответствующие решения, коллективам предоставится возможность самим решать, какую часть остающейся у них прибыли направлять на эти цели. Проще будут формироваться территориаль-

ные фонды. Кроме плановых, предусматриваются и другие источники поступления в местный бюджет, например, по штрафам за административные нарушения, а также до 50 % сумм, взысканных с предприятия за укрытие доходов или их занижение. Предполагается предоставить местным Советам право получать кредиты на производственное и социальное развитие.

Остается до конца не решенной задача выравнивания стартовых условий при переходе на полный хозрасчет. Ведь одновременно нужно учесть и интересы территорий, самофинансирование которых зависит от результатов деятельности предприятий. В эту сложную ситуацию вносит свою «лепту» намечаемая реформа оптовых цен и тарифов, которая неизбежно повлечет за собой снижение уровня рентабельности в отдельных отраслях; возможно сокращение прибыли или хозрасчетного дохода предприятий. Может возникнуть ситуация, когда целые группы предприятий окажутся низкорентабельными, будут освобождаться от платежей в бюджет. Дальнейшее углубление хозрасчета видится в переходе от индивидуальных экономических нормативов к нормативам, построенным по единой методологии. При таком ограничении в то же время должны быть учтены объективные различия в условиях хозяйствования и уровнях рентабельности отдельных предприятий, предусмотрена дифференциация предприятий в зависимости от развития территорий. Видимо, этого можно достигнуть, предоставляя предприятиям льготы.

Для того чтобы местное налогообложение предприятий тоже базировалось на единой методологической основе, потребуется на государственном уровне установить нормативы длительного действия по обеспечению населения данной территории объектами и услугами социально-бытовой инфраструктуры и жилищного, коммунально-бытового хозяйства. На местах надо предоставить право Советам, используя эти нормативы, установить форму и уровень участия предприятий в территориальном развитии на договорных основах. Предприятию должна быть предоставлена свобода выбора решить, что выгоднее в данной ситуации — иметь «натуральное хозяйство» и нести затраты по его содержанию или передать все территории и получать на договорных условиях платные услуги. Предприятие должно точно знать, за что платит и какие имеет гарантии в получении услуг. Территорию нужно поставить в такие же условия выбора. В зависимости от принятого решения будут меняться штаты территориальных органов, порядок их материального обеспечения.

Связи предприятия с территорией многообразны. Если учитывать все статьи расходов, которые несет предприятие, то сумма получается немалая. Например, для ПО «Электротерм» по плану на 1988 г. эта сумма будет равна около 15 % расчетной прибыли.

Из нее собственные затраты составят 80,5 %. Можно ли регулировать отчисления в местный бюджет или в территориальные фонды и не учитывать «ножницы» в собственных затратах предприятий на развитие территории? Не лучше ли совокупные затраты предприятий на эти цели определять на основе единого стабильного норматива?

КООПЕРАЦИЯ В РЕГИОНЕ

Е. А. СОЛОМЕННИКОВА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО АН СССР,
Новосибирск

По крайней мере два десятилетия наблюдается процесс все большей «натурализации» предприятий. Изначально он ограничивался производственными аспектами: разрастающееся вспомогательное производство, направленное на самообеспечение основной деятельности, выводило предприятия за рамки не только узкой специализации, но и отраслевого профиля. Далее под давлением конкретной ситуации, сложившейся в народном хозяйстве, предприятия обросли «зелеными цехами»; участками, цехами, производствами товаров народного потребления; собственным обширным соцкультбытом и необходимыми для его создания и эксплуатации ремонтно-строительными службами. Но это не диверсификация капитала — здесь нет аналогии с процессами, свойственными концернам, речь идет о деспециализации промышленных объектов. Одна из кардинальных причин — отсутствие устойчивых, надежных связей по внутрипромышленной кооперации. Материально-техническое обеспечение в форме централизованной государственной регламентации оказалось несостоятельным, а экономический механизм, обеспечивающий потребности предприятий в непрофильной продукции и услугах, еще не сложился.

Восстановление специализации — условие интенсификации производства. Необходимое для этого развитие кооперационных связей может осуществляться сегодня только в рамках взаимовыгодных договорных отношений (полный хозрасчет) и в рамках задач регионального развития (территориальный хозрасчет). Как? Начнем с примеров, так сказать, отрицательного свойства.

Всем известно, как велика потребность в кроссовках. И для ее удовлетворения в сибирском регионе было организовано совместное производство: Томская обувная фабрика (филиал новосибирского ко-

жевенно-обувного объединения «Обь») шила верх кроссовок, а завод резиновой обуви (Министерство нефтехимической промышленности СССР) в том же Томске делал полиуретановые подошвы к ним. Фабрике кроссовки шли в зачет как «новинка» с надбавкой к цене, а заводу — только как оказание производственных услуг на стороне. После выпуска пробной партии хороших, качественных кроссовок кооперация распалась.

Более трех лет назад на новосибирском клубе директоров промышленных предприятий представитель инструментального завода предложил создать у себя крупный цех гальванических покрытий, рассчитанный не только на собственные потребности, но и на услуги предприятиям города, где этот вид производства — узкое место. Предложение до сих пор не встретило поддержки контрагентов, несмотря на его очевидную выгодность.

Что же меняется теперь? По Закону о государственном предприятии (объединении) (статья 21) «...предприятия по собственной инициативе или по предложению местных Советов народных депутатов или других организаций развивают кооперацию прежде всего с предприятиями, расположенными на данной территории. Они могут объединять свои усилия для решения межотраслевых, отраслевых и региональных задач...» Однако для создания эффективной и развитой производственной кооперации в регионе необходим ряд условий: равноправие партнеров, взаимовыгодность кооперационных отношений, материальная ответственность за невыполнение обязательств по кооперации, надежность кооперирования. Главное же состоит в том, что этот процесс нуждается в разумном управлении.

Переход на новые условия хозяйствования рано или поздно заставит предприятия искать дополнительные источники повышения экономической эффективности, а это — углубление специализации, решительный отказ от «натурализации» хозяйств, тормозящей научно-технический прогресс.

Полезно выявить основные направления кооперации промышленных предприятий в регионе. Первое — по линии основной деятельности кооперирующихся предприятий. Необходимо иметь информацию о свободных (недозагруженных) производственных мощностях, которыми располагают предприятия данной территории, и о видах работ и услуг, которые могут быть на них выполнены. Для использования этих мощностей можно привлекать работников этого предприятия по совместительству. Отношения между предприятиями-участниками кооперации строятся на договорной основе. Один из возможных вариантов — выявление однотипных «узких мест», расшивка их путем реконструкции или нового строительства, с ориентацией на потребности всех предприятий территории.

Второе направление — создание межотраслевых производственных объектов на паях. Такие производства могут быть облечены в разнообразные экономические формы: объединение не только капитальных вложений, но и материально-технических и трудовых ресурсов; выкуп нерентабельных предприятий и последующая их переспециализация для совместного использования. Эти предприятия могут работать в обычном порядке, на договорах, как арендные или кооперативные.

Кооперирование вспомогательного производства сегодня наиболее просто и доступно. Все, что говорилось о кооперации промышленных предприятий по основному производству, целиком и полностью относится и к этой форме. Кроме того, могут создаваться специальные производства по ремонту оборудования, по восстановлению и изготовлению инструмента, по изготовлению тары и т. п.

Важная задача расширения производства потребительских товаров реализуется сейчас на каждом предприятии исходя из его собственных производственных возможностей. Поэтому большинство из них выпускает в качестве ТНП простые, несложные изделия, производство которых, как правило, представляет собой замкнутый блок.

Кооперирование в производстве товаров народного потребления — это третье направление совместной деятельности предприятий одной территории. Выбор конкретных изделий должен определяться спросом на эту продукцию в регионе, а реализация конечного продукта засчитывается всем участникам кооперации пропорционально их вкладу.

Перспективен путь использования производственных мощностей группы А для развития потенциала группы Б. Необходимые для легкой промышленности нестандартное оборудование и спецоснастка, которые сейчас зачастую изготовлены «кустарным» способом и далеки от совершенства, следует закрепить за машиностроительными предприятиями. Этот путь осознан в государственном масштабе: предприятиям оборонной промышленности поручено производство элементов основных фондов для перевооружения предприятий легкой и пищевой промышленности.

Четвертое направление — повсеместное развитие межотраслевых региональных центров. Примером могут служить центры по подготовке металлопродукции к производственному потреблению. Центры связывают крупные металлургические со средними и мелкими металлообрабатывающими предприятиями, обеспечивая последних продукцией с повышенной технологической готовностью.

Эта организационная форма возможна не только в черной металлургии, но и в других отраслях, производящих на больших еди-

ничных мощностях и в массовом масштабе материалы общепромышленного назначения, к которым отдельные потребители предъявляют специальные требования. Поставщики такой продукции только с созданием центров смогут вынести за пределы основного производства операции по подготовке продукции к потреблению, по приданию ей повышенной производственной готовности. При концентрации больших объемов однородных операций их целесообразно переводить на индустриальную основу. Набор межотраслевых центров и предоставляемых ими производственных услуг зависит от потребностей территории. В капиталистических странах такие центры обслуживают потребителей в радиусе не более 300 км.

Именно местным Советам народных депутатов удобнее всего быть инициаторами выявления потребностей населения и предприятий своего региона, которые могли бы быть удовлетворены совместными усилиями. Неоценимую помощь им в этом может оказать создание системы координационных центров или советов при районных, городских и областных Советах народных депутатов: совет директоров, советы главных специалистов (инженеров, экономистов, и др.); оживление и активизация НТО, ВЭО и др., которые бы занимались выявлением проблем своей территории, их анализом и обоснованием необходимости создания территориальных звеньев.

Если по инициативе местных органов власти образовано какое-то совместное производство, то согласно статье 9 (пункт 4) Закона о государственном предприятии (объединении) оно будет источником дополнительного дохода местного бюджета. Все взаимоотношения местных органов власти и предприятий должны строиться на взаимовыгодной договорной основе, причем Советы народных депутатов могут помогать промышленным предприятиям в создании какой-либо формы совместной деятельности за счет своих бюджетных средств.

В основе выбора территориальных вариантов кооперирования должно лежать их технико-экономическое обоснование, а не соображения, накладываемые административно-территориальным делением.

Нужно ли каждой области, краю или небольшой по территории и населению союзной республике непременно обеспечивать себя всеми видами, например, одежды? Тираспольская швейная фирма «Одема» известна в стране и за ее пределами своими мужскими сорочками. Новосибирское объединение «Северянка» вышло на хороший уровень пошива легкого женскогое платья. Успехи этих коллективов добыты глубокой специализацией. Но под давлением региональных потребностей они деспециализируют свое производство: первые осваивают производство женских платьев, вторые налаживают пошив мужских сорочек. А может быть, экономически

более целесообразны взаимные поставки даже на расстояние в 4 тыс. км? Нельзя допустить, чтобы на смену одной форме административных барьеров — отраслевым — пришли другие — территориальные.

ТРОЕ В ЛОДКЕ, НО СЧИТАЯ...

Обзор ответов на анкету директора

Каждый год перестройки редакция «ЭКО» «отмечает» публикацией анкеты директора. По ней можно судить, что и в каком направлении меняется в экономических отношениях, что остается неизменным, какие тенденции преобладают. Они представляют около 20 городов страны.

На этот раз руководители около 100 предприятий самых разных регионов страны и отраслей промышленности «рисуют» картину взаимоотношений предприятия и территориальных органов власти.

Особенность положения любого предприятия в нашей стране не позволила нам обойти тему взаимоотношений в триаде «отрасль — предприятие — территория». Как известно, одним из направлений экономической перестройки объявлена «регионализация» экономики, смещение акцентов с отраслевых на территориальные интересы. Что же происходит на деле?

Вопрос: — *Как вы можете охарактеризовать взаимоотношения с городом или областью, где находится ваше предприятие? Чем они отличаются от взаимоотношений с министерством? Меняется ли что-нибудь в этих отношениях за последние год-полтора?*

Ответы распределились таким образом.

11 % указали, что контроль со стороны министерств уменьшился. «Взаимоотношения с министерством сводятся в основном к вопросам своевременной отчетности». «Министерство хоть и незначительно, но уменьшило количество различных команд, адресуемых предприятию». «Административный нажим несколько ослаб, но стал изощреннее»,— отмечается в анкетах.

5,5 % почувствовали резкое уменьшение опеки со стороны министерства. «Отношения с министерством резко изменились с ликвидацией ВПО. Сейчас я по 2—4 месяца не звоню туда и по полгода не бываю в командировках в Москве. Раньше был практически каждый месяц!»

17 % отметили, что их министерство уходит от решения каких бы то ни было вопросов. «Теперь и министерство советует строить хоз-

способом, не обеспечивая лимитами на строительные материалы. Яркий пример: нам нужны лимиты на 3 млн. руб., а выделены на 1 млн». «Взаимоотношения с министерством «сворачиваются». В новых условиях оно нам не помогает, так как занимается в основном неудовлетворительно работающими предприятиями. Полгода назад обратились с просьбой о выделении дополнительного фонда зарплаты из резерва министерства для ускорения подготовки производства трех новых машин — ни ответа, ни привета... Процессу самоликвидации министерств необходимо помочь новым механизмом управления экономикой страны».

66,5 % считают, что радикальных изменений в этих взаимоотношениях нет. «Ничего в этом вопросе пока не изменилось». «До сих пор плохо работающие предприятия живут за счет хорошо работающих. Должны быть твердые научно обоснованные нормативы отчислений для всех предприятий отрасли».

Но в то же время «за последние год-полтора министерство проявляет больше заботы о жилищном строительстве, развитии подсобного хозяйства».

Напомним читателям «ЭКО», что в 1987 г. 48 % опрошенных говорили о том, что во взаимоотношениях с министерством изменений не произошло, а 43 % — что эти изменения незначительны.

Теперь о взаимоотношении по линии «предприятие — территория».

Всего 6 % отметили, что они более демократичны, чем с министерством. «Министерство пользуется командно-административными методами общения с предприятием. Отношения с городом носят более демократичный характер, однако к лучшему не меняются».

16,5 % указали, что это деловые взаимоотношения. «Предприятие оказывает городу помощь в благоустройстве территории, ремонте дорог, трамвайных линий. При строительстве жилья комбинатом строятся магазины, детские сады, библиотеки, оказывается шефская помощь школам. Со своей стороны, город помогает предприятию в укомплектовании кадрами, доставке рабочих на предприятие, обеспечивает электроэнергией, газом и и. д.» Вроде бы идиллия... Но вот еще одно мнение, развивающее, как нам кажется, предыдущее. «Отношения деловые. Это определяется спецификой нашего города, где мы сами делаем все: строим жилье, объекты соцкультбыта, магазины и т. п. Входим в руководящие органы ГК КПСС и горсовета. Город не располагает возможностью оказывать помощь предприятию, только моральную. Жилищное строительство, развитие подсобного хозяйства волнуют местные Советы, но они не в силах оказать нам помощь». «До настоящего времени министерство выполняет такие важнейшие для предприятия функции: является фондодержателем материальных

ресурсов; определяет номенклатуру государственного заказа; выделяет централизованные капитальные вложения; определяет нормативы отчислений от прибыли. Ни одну из этих функций территория не выполняет. Этим и определяются взаимоотношения предприятия с министерством и городом». «По положению мы согласовываем с городом и краем объем работ по выпуску товаров народного потребления, оказанию услуг, социально-культурному строительству, план по экологии. Но фактически не отчитываемся перед ними и не несем ответственности». Что ж, яснее не скажешь...

Что делают лишенные экономических рычагов воздействия на предприятие органы Советской власти, партийные органы? Они усиливают административно-командные методы воздействия. 72,5 % ответивших указали на это. Приводим ответы из некоторых анкет. «В настоящее время усилилась тенденция со стороны территориальных органов при решении региональных проблем обращаться к помощи предприятий. Направляемые на завод разнарядки носят стихийный характер. В то же время в решении проблем завода (обеспечение электроэнергией, водой и т. п.) реальной помощи со стороны городских властей не ощущается». «Городские власти интересуются только регулярным поступлением денег в бюджет и облагают дополнительными «поборами». Проблемы предприятия до сих пор городские власти не волнуют». «Министерство в Москве, а местные органы рядом, поэтому их требованиям и просьбам нет конца. Справедливости ради необходимо отметить резкое снижение количества местных совещаний, но зато существенно увеличилось число телефонных указаний». «Нет стремления к партнерству, что усиливает сопротивление командам». «Продолжается давление, вернее, выдавливание средств без согласия трудового коллектива на решение социальных вопросов, а также отвлечение на эти цели людей». «Применяются методы силового давления». «В этих взаимоотношениях нет правовой основы, нет и экономических взаимоотношений». «Мало что изменилось, разве что усилился административный нажим, обложение предприятий дополнительными, придуманными должностными лицами местных Советов, налогами, например введение норматива платы за одного привлеченного иногороднего работника в размере 18 450 руб. Отделы горисполкома «штампуют» решения, не находящие понимания у трудовых коллективов. Для того чтобы провести их, оказать общественное давление на несогласных, председатель исполкома городского Совета Днепропетровска использует даже прессу (см. статью «Город на хозрасчете», «Правда», 1988, 13 ноябр.). «Днепр вечерний» напечатал проект решения Совета, но не удосужился напечатать мнение трудовых коллективов об этом проекте, не организовал его демократичное публичное обсуждение.

Необходимо убедить в его правильности советы трудовых коллективов». «Решения исполкома горсовета издаются без согласования с советами трудовых коллективов. Этого не должно быть. Необходимо законодательно установить твердый норматив отчислений в местный бюджет и на его основе строить все взаимоотношения с городом». «Взаимоотношения с предприятием чисто административно-командные. Ничего не меняется. Разговоров об изменении этих взаимоотношений ведется много, а дела нет. Советы не хотят брать власть в свои руки — в полном понимании этого слова. Думаю, это оттого, что командовать намного проще, чем претворять решения в жизнь (ведь и постановление 1986 г. о Советах практически осталось на бумаге)».

В заключение приведем еще несколько высказываний. «У райсоветов нет никаких прав. Все спрашивают с них — райком, горисполком, горком, облисполком, обком. Как они будут работать в новых условиях?» «Нужно превратить Советы из слуг в руководителей, наделив экономическими возможностями». Это с одной стороны, а с другой — «Советы не хотят брать власть, так как это заботы, а рост забот никак не отражается на жизни руководителей и их семей». «Надо смелее и быстрее переходить на экономические методы управления территорией, для чего надо повысить экономические и профессиональные знания, как руководителям советских и партийных органов, так и хозяйственным руководителям». «Предприятия, отрасль, территория не имеют „общего знаменателя"». Хуже всего предприятию. Оно связано и с отраслью, и с территорией. Зависимо от всех, в разной степени, конечно. Эта неопределенность губительна для дела перестройки». «Необходимо упразднить огромное количество контролирующих органов (партийных, советских, отраслевых), оставив один — финансовый, для контроля взаиморасчетов с бюджетом и потребителями». «Нужна правовая основа взаимоотношений „трех сторон", основанная на экономических рычагах. Все должны плыть в одной лодке, а не на разных суденышках».

Напомним читателям, что в 1987 г. 83 % ответивших не были удовлетворены отношениями с местными советскими и партийными органами. 45 % из них особенно не устраивали чрезмерные отвлечения людей и ресурсов на помощь селу, строителям и т. д.; 38 % были недовольны жестким контролем.

Изменилось ли что-нибудь? И да, и нет. Остались правовая непроработанность взаимоотношений, диктат вместо сотрудничества. Отраслевые интересы все так же превалируют над территориальными. Добавились негативные моменты, связанные с элементами непродуманного пока в целом хозрасчета региона. Усилилось состояние неопределенности.

Вопрос: — *Предприятия отчисляют определенные средства в госбюджете, в фонд министерства. Что, на ваш взгляд, следует изменить в существующем положении?*

Нельзя доводить отчисления в госбюджет для предприятия до 92,5 % от прибыли и убеждать его при этом, что используются экономические рычаги управления. По меньшей мере глупо призывать его коллектив в этом случае начать реконструкцию, развитие или перейти на хозяйственный расчет. Вспомним, с чего началась «хозрасчетная» кампания — с Сумского объединения, где прибыль делилась так: 70 % — предприятию и 30 % — в госбюджет. Но это, так сказать, исключение, на которое, тем не менее, указали авторы писем в «ЭКО».

Общее, что можно выделить при анализе анкет: необходимость экономического контакта с территорией — факт осознанный. На это указали более 90 % ответивших. «Необходимо, чтобы бюджет городского района не косвенно, а напрямую зависел от итогов работы предприятий этого района. Отчисления в его бюджет должны составлять от 20 до 40 % общих отчислений в бюджет. Суммы на уровне 5 % ничего не решают. Норматив должен быть дифференцирован в зависимости от уровня развития соцкультбыта». «Местным властям по сути дела все равно, как работает предприятие, какая у него прибыль. Плата за трудовые ресурсы слишком мала, да она и не попадает в местный бюджет города, района, где расположено предприятие». «Помимо узаконенных нормативов необходимо сверхприбыль делить между предприятием и городом». «При наличии реальной самостоятельности предприятий в вопросах определения фондов, номенклатуры, при развитой оптовой торговле средствами производства предприятия смогли бы совместно с территориальными органами осуществлять комплексные программы на взаимовыгодных условиях. Перечисление платы за трудовые ресурсы непосредственно в бюджеты местных Советов значительно расширит их возможности в развитии инфраструктуры». «Предприятие должно выплачивать налог с дохода, а не отчисления. С планового дохода должны производиться обязательные отчисления также городу, а со сверхпланового — только городу. Плата за трудовые ресурсы должна входить в налог с дохода». «Отчисления в фонд министерств должны быть полностью отменены, за исключением средств на содержание минимального аппарата». «Следует отчислять средства в бюджет города, уменьшив отчисления в фонд министерств». «Необходимо 10 % налога с оборота при выпуске ТНП и 50 % при выпуске товаров народного потребления сверх плана оставлять на территории. Плату за трудовые ресурсы взимать дифференцированно, в зависимости от объема объектов жилья и соц-

культбыта, находящихся в ведении предприятия». «Отчисления должны быть лишь в госбюджет. Не должно быть платы за трудовые ресурсы. Взаиморасчет с территорией следует проводить через прибыль».

Вопрос: — *«Болевая точка» взаимоотношений региона и предприятия — воздействие на экологию. Во многих городах наблюдается избыток вредных производств, которые в обозримом будущем не станут экологически чистыми. Как быть в такой ситуации? В чем вы видите выход?*

Этот вопрос оказался самым щекотливым для опрашиваемых. Десятилетиями вопросы экологии уходили на второй план. Даже если о них говорилось на страницах печати и с трибун, то практических шагов не было, не было постоянной целенаправленной работы. Наши «победы» на экологическом «фронте» лишь подтверждают это. Руководители промышленных предприятий оказались сегодня в сложном положении, тем более что источники наиболее серьезных экологических нарушений зачастую не установлены. Отсюда их болезненное отношение к экологическим темам. «Часто говорят о том, что лишь предприятие виновато в экологических нарушениях. А между тем в городе антисанитария, котельные и автотранспорт наносят вреда в сотни раз больше, чем предприятия. Подход к экологическим проблемам должен быть комплексным. Нельзя снимать ответственность ни с отрасли, ни с предприятия, ни с городских властей».

Понимается и вся сложность проблемы. «По нашему объединению для решения экологических вопросов требуются капиталовложения, равные пятилетним, на техническое развитие и перевооружение производства. Выход в одном — жертвовать в какой-то мере техническим и социальным развитием, привлекать на эти цели бюджетное финансирование».

Многие из ответивших на анкету предлагают решения, требующие не одного десятилетия: «привлечь все научные силы для разработки экологически чистых технологий», «отделить зоны обитания людей от промышленных зон» и т. д. Но что делать уже сегодня?

Вот наиболее типичные предложения. «Не заниматься уговорами, а установить плату за выбросы, постепенно ужесточая их нормативы, следовательно, увеличивая плату». «Каждому предприятию необходимо в кратчайшие сроки разработать и утвердить в министерстве, согласовав с местными органами, экологический паспорт с указанием вредных воздействий на атмосферу и воду, а также мер по их преодолению, проставив конкретные сроки. Если мероприятия не выполнены в срок, необходимо применять самые жесткие меры воздействия к руководству предприятия». «Необходимо разработать предельно

допустимые суммарные (комплексные) нагрузки на окружающую среду и в зависимости от этого в каждом конкретном случае принимать решение». «Предоставить Госкомприроды право закрывать экологически вредные предприятия и не вводить новые (сейчас он этого не сможет сделать из-за воздействия партийных и ведомственных органов)». «Применять жесткие экономические санкции к предприятиям и министерствам». «Средства, высвобождаемые от уменьшения оборонных расходов, направлять полностью на решение вопросов экологии; ввести налог на все предприятия в справедливых равных долях на решение проблем экологии; от техники безопасности переходить к безопасной технике и технологии». «Прекратить промышленное строительство в городах, кроме перерабатывающих предприятий агропрома, причем это делать за счет имеющихся мощностей предприятий военно-промышленного комплекса». «Выход в разработке четкой программы для каждого предприятия по ликвидации отрицательного воздействия на экологию. По истечении срока ее рализации — жесткие экономические санкции за нанесение ущерба экологии». Напомним, что анкета рассылалась **только** директорам предприятий.

Один из ответивших написал: «Необходимо вкладывать средства на проведение экологических мероприятий, другого пути я не вижу». Возразить трудно.

Вопрос: — *Отвлечения на «шефскую помощь», на сельхозработы и т. п. работников промышленных предприятий — и хозрасчет... Совместимо ли это? Как часто отвлекаются ресурсы предприятий по настоянию партийных и советских органов? Что требуется сделать, на ваш взгляд?*

Задавая этот вопрос, мы лукавили. Никакой хозрасчет, даже тот, который действует сейчас, не может безболезненно уживаться с отвлечением людей и материальных ресурсов.

Лишь в одной анкете (из Запорожья) говорится следующее: «С переходом на полный хозрасчет и самофинансирование с января 1987 г. трудящиеся объединения, как правило, на сельхозработы не отвлекаются. Шефская помощь осуществляется путем изготовления оборудования, ремонта сельхозтехники, изготовления машинных дворов и сенохранилищ за оплату и из материала заказчика».

Все же остальные, что называется, в один голос сетуют на отвлечения. Вот наиболее типичные ответы: «Отвлечения на шефскую помощь, на сельхозработы постоянны. Помимо этого райисполком обращается с просьбами перечислить средства на различные цели. Так, в 1988 г. завод перечислил 75 тыс. руб. на приобретение городским автотранспортным предприятием автобуса марки „Икарус"». Большие надежды возлагаются на новые формы организации труда на селе:

«Отдать землю труженикам села, чтобы они получали зарплату не вообще за труд, а за его результаты».

Но, как прекрасно понимают руководители предприятий, это процесс и трудный, и долгий. Поэтому они хотят для начала исключить стихийность, непредсказуемость в этих отношениях. «Предлагаем райисполкомам планировать потребность в ресурсах, как в людских, так и в материальных, которые необходимы для решения региональных проблем. Это позволило бы обсудить такие вопросы на советах трудовых коллективов, заранее изыскать возможности». «Надо внедрять договорные отношения, тогда наша техника, люди будут использоваться эффективнее. А пока даем все селу бесплатно. Там толку нет, и у нас одни потери. Хотя есть возможность навести некоторый порядок в этом беспорядке. Три года мы заключаем договоры о выделении машин на уборку урожая. Если раньше колхоз просил по 17 машин, то теперь, по договору, обходится семью-восемью машинами. Колхоз отчасти компенсирует наши затраты, организуя питание, быт отвлеченных работников завода». «Считаю, что если оказывать помощь, то на основе прямых договоров между хозяйственными организациями. В конце концов каждый должен отвечать за свое дело. А сегодня сплошное иждивенчество: давай людей строителям, сельскому хозяйству, овощной базе, ОСВОДу, ГАИ, пожарникам и т. д. и т. п. Это вообще не должно входить в компетенцию партийных и советских органов. Решать хозяйственные вопросы должны между собой хозяйственные организации». «Нужно провести эксперимент в отдельных областях РСФСР, УССР, БССР и в течение одного — двух лет не трогать предприятия. Продумать систему материального и морального стимулирования партийных и советских работников, председателей колхозов, директоров совхозов, руководителей строек и т. д., которые добиваются хороших результатов без привлечения дармовой рабочей силы». «Сегодня предприятие посылает людей примерно в семь мест. Нужно ограничить их число хотя бы двумя — тремя, сделать эти взаимоотношения долговременными». «Появилась тенденция передавать предприятиям наиболее отсталые совхозы и колхозы вместе с их убытками и долгами. Так, нашему объединению решением облисполкома передан совхоз с общими убытками и долгами 9 млн руб.». «Необходимо уйти от директивной разнарядки по оказанию помощи селу, выйти на прямые связи». «Совет директоров объединений и предприятий Одессы выступил с предложением создать единый центр по планированию и оказанию шефской помощи. Задания должны выдаваться в соответствии с возможностями предприятий. Обязательно должны подводиться итоги». «В год отвлекается 8—10 % от численности промышленно-производственного персонала. Нужно возмещать убытки предприятиям».

Не будем продолжать. Абсолютно ясна позиция руководителей предприятий, которая высказывается, в том числе и в «ЭКО», уже не один год: нужно упорядочить наконец «шефскую» сферу деятельности предприятий, отдать ее в руки хозяйственных звеньев. Сложившаяся ситуация в корне противоречит хозрасчетным взаимоотношениям, а также принятому уже во времена перестройки Закону о государственном предприятии.

Вопрос: — *Как известно, многие предприятия являются владельцами разветвленной сети объектов соцкультбыта, жилья, целых районов и поселков. Какие проблемы при этом возникают? Какой выход в связи с переходом на хозрасчет вы видите? Возможен ли сегодня договор между предприятием и органами Советской власти, регламентирующий их взаимоотношения? Если да, то что он должен включать?*

Наш журнал поднимал этот вопрос неоднократно (см., например, обсуждение в клубе директоров «ЭКО»—1984. № 5). О проблемах предприятий, содержащих зачастую целые городские районы и даже небольшие города и поселки, мы писали. Поэтому приведем из нынешней анкеты лишь два высказывания на эту тему: «Проблем содержания соцкультбыта очень много. Нет запчастей, арматуры, лифтов, и т. д. и т. п. Приходится создавать свое натуральное хозяйство...» «Объединение построило целый поселок. Наше ЖКО следит за сохранностью жилого фонда, ремонтирует его, благоустраивает поселок, дороги, строит детские площадки, кафе, магазины. Органы Советской власти практически ничего не делают. Наши трудящиеся знают, что комбинат позаботится о создании нормальных условий жизни в поселке, так как ежемесячно генеральный директор обходит его...»

Руководители объединений, аналогичных этому, задают вопрос: а могут ли органы Советской власти сегодня заменить предприятие? И, несмотря на все трудности, отвечают: нет. «Если все отдать городу, нашим трудящимся будет значительно хуже. У города ведь вообще нет ресурсов. Договор возможен лишь при условии, что городские власти способны содержать город в хорошем состоянии. Сегодня у них такой возможности нет».

Видя безнадежность этих разговоров, многие хозяйственники высказывают такие соображения: «Мы имеем самую разветвленную в области собственную сеть соцкультбыта и жилья. И не надо нам никаких договоров. Надо сделать так, чтобы нам не мешали».

Итак, пусть все остается как есть?

Большинство ответивших не согласны все же с такой постановкой. «В условиях самофинансирования предприятие сможет содержать

столько объектов соцкультбыта, сколько ему позволит прибыль, т. е. верхний предел обозначен очень четко. Единственно разумным выходом является передача этих объектов в ведение городских служб. Объекты соцкультбыта должны стать общим достоянием». «Содержание объектов соцкультбыта отнимает у предприятий много средств из фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства. Это ограничивает возможности улучшения жилищных и социально-бытовых условий для трудящихся. Было бы правильным содержание всех объектов соцкультбыта на территории региона сосредоточить в одних руках, а предприятие должно на эти цели перечислять средства». «Нужно заключить договор с местным органом Советской власти на хозрасчетных условиях, где будет учитываться увеличение квартирной платы за дополнительные удобства, создаваемые предприятиями быта, ЖЭКами местных Советов». «Жилье следует передавать на баланс горжилуправления». Но тогда «государству нужно в корне менять свой подход к жилищному фонду: нужно реально тратиться на его содержание, а не говорить о бюрократизме хозяйственных руководителей».

«В этой части важно определить взаимоотношения не столько с органами Советской власти, сколько с профсоюзами, занимающими в настоящее время явно консервативную позицию. Так, независимо от уровня развития социальной сферы недавно установлены отчисления центральным органам на одном для всех уровне 35 % (раньше наше предприятие с развитой инфраструктурой передавало 20 % членских взносов), т. е. налицо уравниловка, с которой мы боремся. Сохраняется большое количество всякого рода нормативных актов, ограничивающих хозяйственную самостоятельность подразделений низовых профсоюзных организаций, что само по себе не в духе времени и является анахронизмом».

А вот свежая точка зрения, примиряющая высказанные ранее: «Считаю, что должны быть объекты, принадлежащие предприятиям, кооперативам, государству, ВЦСПС. Пусть они конкурируют! Взаимоотношения внутри не должны регламентироваться сверху».

Вопрос: — *Какими должны быть обязанности территории (города, области) по отношению к предприятию?*

Иными словами, чего ждут предприятия от пока лишь возможного союза? Приводим ответы по степени важности для руководителей.

Органы местной власти должны обеспечивать решение комплекса вопросов по жизнеобеспечению региона (питание, транспорт, здравоохранение, организация досуга и т. д., т. е. то, что мы называем социальной инфраструктурой); соблюдать Закон о государственном предприятии; выступать с позиций делового партнерства; не вмеши-

ваться во внутрипроизводственные дела; не пользоваться телефонным правом; выступать единым заказчиком при капитальном строительстве; развивать территориальные связи; заниматься подсобными хозяйствами; следить за производством ТНП; следить за экологией; обеспечивать предприятия трудовыми ресурсами.

«Обязанности должны проистекать из заинтересованности города и области в том, чтобы предприятия и объединения, находящиеся на их территории, были прибыльнее и работали лучше. Для этого территории необходимо не просто жаловаться и «давить» на коллективы предприятий, а создавать все условия для успешной работы и нести ответственность за регион и номенклатуру изделий». «Пусть каждый занимается только своим делом. Предприятие — выпуском продукции, совершенствованием технологии, получением максимальной прибыли, чтобы направлять ее на социальные, экономические и другие мероприятия».

«Все положения по совершенствованию хозяйственного механизма в основном разработаны. Необходимо их внедрять. Недостаток в том, что, не внедрив отработанную систему, мы начинаем изобретать новую. В этом случае положительного результата трудно достигнуть».

«Интерес представляет опыт взаимоотношений между предприятиями и муниципальными органами в социалистических странах и на Западе. Вдруг и нам что-нибудь пригодится?!

И еще. Если вы такой же вопросник дадите заполнить представителям местных органов, то наверняка ответы будут диаметрально противоположного свойства. На мой взгляд (и это не только мое мнение), ситуация, которую вы пытаетесь анализировать, исключительно сложная и неоднозначная. Но если мы хотим что-то изменить в интересах всего общества, необходимы кардинальные решения, которые можно контролировать и проводить в жизнь. Одним из таких решений, мне кажется, было бы перераспределение в масштабе страны всех видов ресурсов таким образом, чтобы и промышленные предприятия, и местные органы могли выполнять свои социально-экономические задачи без нервотрепки, без постоянных дерганий и взаимных упреков. А в настоящее время хорошие слова, написанные в хороших документах, вступают в жесткое противоречие с практикой жизни. И это, конечно, плохо».

«На поднятые вами вопросы в регионах никто не обращает внимания. Критика не воспринимается. Советским и партийным органам следует, наконец, опуститься на грешную землю, оценить сложившуюся обстановку и главное — сделать правильные выводы».

И еще: «Советы не могут вмешиваться в производственную жизнь и командовать предприятиями, тем более принимать несогласованные решения. В равной степени коллективы должны уважительно

относиться к проблемам территории, на которой они находятся. Правовой основой этих отношений должны стать справедливые нормативы отчислений в бюджет регионов».

В равной степени уважительные отношения... В одной из анкет как отрезано: «Мы на помощь региона не претендуем». Органы Советской власти пытаются вступить в новую для себя сферу деятельности. Вероятно, сначала надо доказать, что они способны заниматься ею. Не удар кулаком по столу, не «ты у меня выложишь партбилет»..., не отраслевые амбиции, а партнерские взаимовыгодные отношения. Сложатся ли они? Время покажет...

Заканчивая публикацию очередного обзора анкеты директора, мы благодарим всех ответивших на нее и не прощаемся: впереди новый год перестройки, а следовательно, и наша новая встреча.

Л. А. ЩЕРБАКОВА, кор. «ЭКО»

ВЗАЙМЫ У НАСЕЛЕНИЯ

Ю. П. ВОРОНОВ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО АН СССР,
Новосибирск

Как укрепить бюджет города? Многие видят решение этой задачи в совершенствовании системы налогообложения, введении местных налогов. Об этом свидетельствует, в частности, введение налога на трудовые ресурсы в централизованном порядке и налога на землю — в рамках инициативы снизу.

Сегодня нет серьезных исследований воздействия новых местных налогов на городской бюджет, нет и прогнозов на этот счет. Но из общих соображений можно сделать вывод, что их перспективы крайне неутешительны. Будучи дополнением к существующей фискальной системе, местные налоги не могут привести к принципиальным изменениям в городских бюджетах, они способны дать лишь временную передышку перед новой волной финансового дефицита. Как это не раз бывало, рано или поздно Минфин начнет «замечать» новые доходы местного бюджета и, руководствуясь принципом единства кассы, станет изымать их в общегосударственный бюджет полностью или частично. К тому же широко распространенными стали случаи, когда предлагаются меры по увеличению доходов и расходов городского бюджета, в то время как направления и способы расходования средств остаются неизменными.

За налогами всегда стоит элемент неподконтрольности расходов, за кредитным покрытием — необходимость возврата денег, за

целевым кредитованием — контроль за расходованием средств со стороны заемщиков. Нужно четко осознавать, что введение новых местных налогов лишь продлит агонию повсеместного бесконтрольного расходования средств. Мы не можем предотвратить процесс постепенного отделения экономики от государственного аппарата на всех уровнях, включая местный. На наших глазах складывается стершаяся было граница между бюджетными и хозрасчетными деньгами.

Целевой местный кредит естественным образом выпадает из рассмотрения в условиях противостояния «город — предприятие». Для развертывания местного кредита не обязательны учреждения типа специализированных банков и фондов, достаточно, если этим напрямую займутся горисполкомы. Возможны и любые другие формы, включая создание временных коллективов для выполнения конкретной работы, строительных кооперативов.

Местные займы всегда будут содержать элементы частичного финансирования. Они, как правило, беспроцентны. По согласованию с владельцами обязательств, погашение может быть неполным. Просматриваются варианты разумной тактики конверсий при переходе от одного выполненного проекта к другому. Во всяком случае, кредитование проектов городского благоустройства и развития городского хозяйства в новых условиях предпочтительнее введения новых налогов.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПЕРЕД ПОТРЕБИТЕЛЕМ

Обязательство выполнить какую-либо работу (здесь необходимо доверие обладателей денег к этому обязательству) является денежным эквивалентом и может быть обменено на деньги. Чем больше доверия к обязательству, тем выше курс обмена его на деньги. Если же сфера приложения денег ограничена, то обязательство может быть обменено на деньги по очень выгодному курсу.

Кредитные обязательства давались населению под осваиваемую продукцию, когда та еще не была запущена в производство. Самый яркий пример — так называемые фотообязательства: кредитные обязательства Всесоюзного объединения оптико-механической промышленности, выпущенные в 1931 г., уже после отмены коммерческого кредита. Они были беспроцентными и лишь облегчали их владельцам приобретение фотоаппаратуры, поскольку средства населения использовались для расширения ее производства.

Фотообязательства представляли собой один из многих видов долгосрочных кредитных обязательств первых лет индустриализации.

Ранее, в марте 1930 г., на сумму 56 млн руб. были выпущены велосипедные обязательства, обладание которыми способствовало приобретению отечественных велосипедов. В сочетании с так называемыми комсодами — комитетами содействия сберегательному делу — эти обязательства (фото- и велосипедные) образовали индустриализационную компоненту потребкооперации.

Ее дополняли кредитные обязательства чисто производственного назначения: тракторные обязательства, выпущенные на 50 млн руб. в декабре 1929 г. сроком до 1 февраля 1931 г.; автомобильные обязательства на сумму более 40 млн руб. выпущенные в феврале 1930 г. Дебитором в обоих случаях выступало ВАТО — Всесоюзное объединение автотракторной промышленности. Им же в 1930 г. был выпущен заем содействия тракторизации сельского хозяйства на 25 млн руб. сроком на три года.

Сегодня целесообразно построить на аналогичной основе кредитование повышения качества телевизоров, детской обуви, хлопчатобумажных тканей и одежды и т. д. Виды обязательств местных органов власти могут быть самыми разнообразными: транспортные, теплофикационные, дорожные, водопроводные, жилищные и т. д. Через обязательства по выпуску товаров народного потребления возможно насыщение магазинов города дефицитными товарами. Перспективны, например, мебельные обязательства. Семья накопила деньги на мебель, после чего начинаются хождения по магазинам. Наличие у нее денег в Сбербанке не приближает срок покупки. Если в этот момент ей предоставить возможность выбора между получением процентов по вкладу и сокращением срока приобретения мебельного гарнитура, то выбор будет однозначным даже при небольших размерах такого временного сокращения.

МЕСТНЫЕ ЗАЙМЫ И (ИЛИ) СБЕРКАССЫ

Сегодня одна из центральных проблем денежного обращения — значительные суммы, хранящиеся у населения в сберегательных кассах. Одновременно происходит свертывание внутреннего государственного долга: погашение и конверсия займов 40—60-х годов, причем эти два процесса не увязаны между собой. Поскольку данная проблема в последние годы совершенно не изучалась, обратимся к результатам исследования, проведенного в 1925 г.

К проблеме совпадения держателей облигаций государственных займов и сберегательных вкладов обратился М. Н. Соболев. Предположение о таком совпадении вызвало тогда неприятие: ведь за

исходной посылкой следовал очевидный практический шаг — не привлекать средства населения через госзаймы, поскольку они не могут быть вовлечены в народнохозяйственный оборот как вклады в сберегательные кассы. Традиционная трактовка предполагала, что вклады отражают отложенный спрос населения, желание накопить деньги на приобретение товаров длительного пользования.

М. Н. Соболев обнаружил, что среднее число операций в расчете на одного вкладчика после революции возросло вчетверо. По опросу 1926 г. только 15,7 % опрошенных указали на привлекательность хранения денег на сберегательной книжке из-за начисляемых процентов. Остальные приводили множество других причин: удобство уплаты налогов, сохранность денег и т. п. И со стороны вкладчиков сберкасс заметно было продвижение к некоторой общей категории государственных кредитов и даже функционального замещения одних другими.

Для государства, которому принадлежит основная часть промышленности, где отсутствуют финансовые монополии, в госзаймах меняется тип кредитора. Последний в значительной мере начинает совпадать с типом владельца сберегательной книжки. Этот тезис подтверждается и тем, что вплоть до 1926—1927 г. не удалось привлечь в сберегательные кассы распыленные средства. Основную часть вкладов (81,8 % по состоянию на 1 октября 1925 г. и 87,2 % — на 1 октября 1926 г.) составляли вклады свыше 100 руб. Именно эти вклады росли и по абсолютной величине. Задача вовлечения в оборот мелких средств трудового населения не была решена.

Если резюмировать острую полемику по поводу сосуществования госкредита в явной форме и сберегательных вкладов, то можно сказать: функции госзаймов и сберкасс в нашей стране как бы поменялись местами. Займы со времен нэпа и до сих пор объективно ориентируются на распыленные денежные средства, а сберкассы — на относительно солидных владельцев денежных средств.

Еще одно отличие займов от сберкасс осталось в финансовой науке с дореволюционных времен. Первые полагались «более энергичным средством» привлечения денег населения. Отмечалось, например, что по статистическим данным за 1913 г. сберкассы имели только 1 % вкладов менее 25 руб. и что для привлечения распыленных средств должны распространяться облигации внутренних займов. Время от времени нас поражает сумма вкладов на сберегательных книжках, но более распыленные средства — ресурс местных займов — по оценкам больше в несколько раз.

МЕСТНЫЕ ЗАЙМЫ КАК ИСТОЧНИК «ГОЛЫХ» ДЕНЕГ

Регулирование кредитной сферы, нелишнее в условиях любой экономики, стало планированием, аналогичным составлению планов материально-технического снабжения. Мечта о полном (отнюдь не в конечном счете) соответствии материальных и финансовых потоков была основой, на которой строились все системы и методы административного управления. Отказ от нее с необходимостью привел бы к пересмотру всей системы управления, к логически вытекающей из такого пересмотра отмене директивного планирования. Именно здесь требуется сделать решительный шаг: либо отвергнуть цель максимального совмещения в плане материальных и финансовых потоков, либо разрабатывать какие-то совершенно новые способы приближения к ней.

В создании современной системы банков отчетливо видна «регулирующая идея» преобразований последних лет. До того как сложились и стали привычными некоторые функции, создается оргструктура для выполнения этих функций. Городские банки создаются ранее, чем приобретен какой-то опыт, и прежде, чем пришло понимание того, чем они должны заниматься. Получается, что они создаются ради того, чтобы потом разобраться, что делать.

Так, из осознания Минавтопромом задачи выпускать целевые обязательства по автомобилям новых марок последовало решение создать Автобанк. Будучи промежуточным звеном, он не может вызвать доверия у клиентов. В 20—30-е годы такие обязательства выпускало ВАТО — Всесоюзное автотракторное объединение. В настоящее время целесообразен выпуск подобных обязательств самими хозрасчетными предприятиями и объединениями.

ВОЗРОЖДЕНИЕ МЕСТНЫХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ

В период перестройки появилась долго отсутствовавшая возможность порождения новых форм деловой активности. А после реформы банковской системы начался подъем творчества в финансовой области, создание коммерческих и коммунальных банков, инновационных и благотворительных фондов и т. п. Из всех подобных экспериментов наибольший интерес, на наш взгляд, представляет создание Тартусского городского коммерческого банка, опыт работы которого следовало бы обобщить после по крайней мере года его работы.

Дальнейшим развитием местной кредитной сферы может стать введение обязательного взаимного страхования. За счет создания

и активной деятельности городских страховых компаний возможно покрытие основной части расходов по ликвидации последствий аварий в коммунальном хозяйстве городов. В настоящее время практически забыто деление всех расходов на обыкновенные и чрезвычайные, некогда бывшее и в нашей стране принципиальным элементом организации бюджетного дела. Мы даже для Чернобыля не утверждали чрезвычайную смету, приняв соответствующие расходы как обыкновенные.

Выделение чрезвычайных расходов в городском бюджете и согласование их с поступлениями от местного страхования будет важным шагом в будущее, а не временной мерой, каковой являются фактически дополнительные местные налоги на предприятия и население.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ

Хельмут КЛЮТЕР, кандидат наук,
Гисенский университет, ФРГ

Принятый в СССР курс на усиление экономических методов управления, развитие хозрасчетных отношений требует создания развитой информационной среды предприятий. Хотел бы поделиться опытом ФРГ в этой области.

Известно, что любое предприятие действует в своеобразной сети потоков товаров, услуг, информации. Последняя играет в современном сложном мире ключевую роль, поскольку создает основу будущих хозяйственных решений, принимаемых на уровне предприятия.

Одно из основных требований к информационной среде — ее обозримость. **В ФРГ регион считается максимально допустимым уровнем, где еще возможна детальная, полная координация многочисленных экономических субъектов, которая гарантирует совместимость разнородных действий между собой и с общественными целями.** На более высоком территориальном и отраслевом уровнях обозримость теряется, падают достоверность информации, скорость ее сбора и обработки, а значит, и качество.

Регион в основном обеспечивает предприятие участками земли, рабочей силой, инженерной инфраструктурой, продукцией и услугами вспомогательных предприятий и т. п. В нем создаются специальные организации для сбора, обработки и трансформации разрозненной общественной и частной информации в экономическую. Они скрупулезно изучают возможную продукцию и возможные товарные и людские потоки, т. е. проделывают важнейшую работу до начала

производства. Ясно, что число фактических видов продукции и товарных потоков значительно меньше, чем возможных. **Расширить предприятиям диапазон выбора решений и тем самым помочь выбрать оптимальный вариант производства — в этом главная задача таких региональных организаций.**

Понятно, что наладить качественную информационную среду стоит немалых денег. Но все же это значительно дешевле, чем выпуск продукции, которая не найдет сбыта, и неоправданные переброски сырья, материалов, оборудования, рабочей силы и готовой продукции. **Мы на собственном опыте убедились, что управление до начала производства гораздо эффективнее, чем после его завершения, чем вмешательство в движение уже произведенной продукции.**

Региональные организации собирают информацию главным образом в форме более или менее анонимных адресов. Основой таких адресных списков в ФРГ являются телефонные справочники. Территория страны разделена на 100 территориальных единиц, для каждой из них выпускается справочник. Чтобы показать высокий уровень информационных взаимосвязей между экономическими субъектами в ФРГ, приведу такие данные: в нашей стране в 1986 г. было 39,1 млн телефонных аппаратов, подключенных к сети федеральной почты (без частных сетей), т. е. один телефон на 1,5 жителя (в СССР 39,5 млн аппаратов, один телефон на 7,2 жителя); все предприятия, ведомства и почти все 26 млн семей обеспечены телефонами (в СССР — 28 % семей в городах и 9 % в сельской местности); на одного жителя приходилось 184 междугородных телефонных разговора (в СССР — 7 разговоров).

Вот лишь некоторые примеры источников информации, необходимой предприятиям.

Местные газеты. В Гисене две ежедневные газеты тиражом 95 тыс. экземпляров, объемом 16—24 страницы, четверть из которых заполнена рекламой местных предприятий, торговли, ремесленников. В газетах речь идет о конкретных товарах, инновациях, распродажах товаров по сниженным ценам. По пятницам газеты выпускают 16-страничное приложение «Частное лицо — другим частным лицам», где помещаются всевозможные объявления. Не только рекламой и объявлениями, но и публицистическими и рекламными статьями газеты влияют на информационную среду предприятий. Они — биржа новостей и важных событий в регионе. Работают газеты на хозрасчете.

Региональный банк. Он предоставляет кредиты предприятиям, ведомствам, органам местного самоуправления, контролирует денежные потоки в регионе. Но региональный банк не является монополистом. Есть и другие банки — сельских и ремесленных кооперативов, филиалы крупных промышленных банков.

Промышленно-торговые, ремесленные и сельскохозяйственные палаты. Каждый предприниматель, адвокат, врач, ремесленник, торговец является членом соответствующей палаты. Например, ремесленная палата ведет список мастеров, дает разрешение на самостоятельную работу, принимает экзамен по профессии, содержит юридическую, экономическую и техническую консультационные службы для своих членов, издает ежемесячный журнал по проблемам регионального хозяйства.

Правительственный округ. Приводится информация по районам (крайсам) и городам, входящим в округ.

Ежегодная ярмарка. Каждую осень торгово-промышленная палата совместно с округом и общественными организациями проводит межотраслевую ярмарку, где все заинтересованные предприятия, организации, лица показывают свои достижения в производстве, сфере услуг, в быту. Здесь наглядно видны специализация региона, новые предприятия и новая продукция. На основе заключенных на ярмарке договоров формируются годовые планы местной промышленности и региональных торговых организаций.

Работа каждого из этих элементов хорошо отлажена. У предприятий появилась уверенность в надежности получаемой от них информации. Из всего ее многообразия оно выбирает необходимую ему в данный момент.

Информационные организации, как правило, работают открыто, регулярно публикуют составленную ими информацию в собственных информационных листках, газетах или журналах. Более секретно работают различные консультационные службы, отраслевые ассоциации, банки.

Важно, что региональные информационные организации не зависят от отраслевых и территориальных систем управления. Кроме того, они равноправны и различаются по задачам и сферам деятельности. Тем самым обеспечивается желаемый координационный эффект, своевременная взаимная их информированность.

Даже беглое описание опыта ФРГ говорит о том, что в так называемой рыночной экономике присутствуют координация, регламентация, управление, а значит, и планирование. Представляется, что отработанные нами региональные механизмы сбора, обработки и предоставления предприятиям информации приемлемы (с соответствующей адаптацией) и в условиях иного общественного строя. Тем более, что в ФРГ большинство региональных организаций действуют на кооперативных, общественных или государственных началах.

Как, видимо, убедились читатели, проблемы, заботящие советские предприятия, во многом схожи с теми, которые мы попытались решить

с помощью региональной информационной среды. Позвольте дать несколько советов по созданию в СССР такой среды.

● Для начала следовало бы разукрупнить (или подразделить на округа) слишком большие края и области, особенно в Сибири [1].

● Как предусмотрено XIX партконференцией и последующими правительственными решениями, необходимо усилить политическую, экономическую и административную власть местных Советов, наделить их большими правами в распоряжении местными природными ресурсами и землей, в создании инфраструктуры, в застройке городов и поселков. В интересах хозрасчетного хозяйствования и децентрализации местные Советы хорошо бы перевести на самофинансирование.

● Необходимость сильных региональных звеньев вытекает из того, что до сих пор нет реальных противовесов крупным производственным объединениям. Местные Советы даже в новом качестве вряд ли смогут противостоять таким объединениям и отраслевой моноструктуре. Выход — пожалуй, только в территориальной агрегации на уровне обозримого региона, укрепления и увеличения числа предприятий местного и республиканского подчинения.

● Имеет смысл возобновить издание подробных региональных справочников хозяйственных и общественных организаций. Такой опыт в СССР есть. Любопытная и полезная книга —«Вся Сибирь. Справочная и адресная книга на 1924 год»— была издана в Ленинграде в 20-е годы. В первую ее часть вошли географические, исторические, экономические и статистические сведения о Сибири и Дальнем Востоке, а также о соседних территориях Монголии, Китая, Японии. Во вторую часть — названия, адреса, номера телефонов, фамилии руководителей, краткие характеристики деятельности всех предприятий, кооперативов, партийных комитетов, сельских, окружных, городских, областных и республиканских советов, ассоциаций, союзов, ведомств, общественных организаций. Из-за сложности сегодняшней хозяйственной структуры, пожалуй, следует сначала издать соответствующие подробные справочники по областям и крупным городам.

● Нужно совершенствовать систему региональных учреждений кредитования и сберегательных касс таким образом, чтобы они могли контролировать денежные потоки в регионе. При местных Советах могут создаваться региональные банки. Своими кредитами они стали бы поддерживать развитие местной социальной инфраструктуры, жилищное строительство (кооперативное и индивидуальное), возведение ярмарочных комплексов и т. п.

● Важно заменить централизованное снабжение и распределение продукции и средств производства оптовой торговлей.

---

[1] См., например: Хорев Б. С. Территориальная организация общества. М. 1981.

● Целесообразно создать самостоятельную систему надзора, помощи и координации деятельности регионального хозяйства в форме коммерческих, промышленно-торговых и других палат. Членами таких палат стали бы руководители предприятий и кооперативов данного региона (типа «клубов директоров»). Услуги палаты особенно важны для малых предприятий и кооперативов, которые не располагают достаточными средствами для финансирования профессиональной подготовки кадров, изучения спроса, организации квалифицированной рекламы и т. п. Деятельность палат контролировало бы собрание руководителей, правовой контроль осуществляли бы областные и окружные советы. Необходимо ежегодно публиковать отчеты палат в открытой печати.

● Хорошо бы расширить рекламную деятельность предприятий, кооперативов и населения, шире распространять объявления. Число мелких предприятий, а также кооперативов и лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, растет. Они работают без отраслевой защиты, с большим риском. Не все из них в состоянии выпускать собственные рекламные издания. В этом им могут помочь местные газеты, что уже делается во многих городах и районах.

● Большую пользу приносят хорошо организованные межотраслевые региональные ярмарки. Они прекрасно зарекомендовали себя не только в капиталистических странах, но и в социалистических, например, широко известные лейпцигские ярмарки. Но почему-то крупнейшие выставки сибирской пушнины проводятся во Франкфурте, Дюссельдорфе и Лондоне, а не в Иркутске! Хотя и в вашей стране уже есть положительный опыт в этой сфере. Например, успешно прошла первая всесоюзная оптовая ярмарка кооперативов в Свердловске.

Для достижения сбалансированности спроса и предложения региональные ярмарки важнее отраслевых, поскольку они ближе к производству и покупателям. Иногда региональные ярмарки выступают в роли экспериментальных лабораторий для производства и реализации новых товаров: сначала попробуй продать свою продукцию на ограниченном рынке, а затем уже показывай ее на национальной отраслевой ярмарке. Это снижает степень риска. Очень важно в крупных городах сооружать для ярмарок специальные здания. На Западе выставочные залы крупных коммерческих ярмарочных центров называют соборами XX века. Специальные фирмы обеспечивают равномерную загрузку выставочных площадей в течение года. В СССР их можно учредить при городских Советах.

Нормальные хозрасчетные отношения без достоверной, надежной, разнообразной экономической информации невозможны. Создать информационную среду будет непросто и времени потребуется вам немало. Но цель оправдывает большие затраты.

ПРОМЫШЛЕННЫЕ УЗЛЫ: КАК НАРАСТИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ?

С. М. ЗАХАРОВ,
кандидат экономических наук,
Институт социально-экономических проблем АН СССР,
Ленинград

Что такое промышленные узлы? Это понятие относится к региональным формам организации производства, сочетающим отраслевые и территориальные интересы. Промышленный узел — группа самостоятельных хозрасчетных предприятий (а также находящихся в составе ПО, НПО, в отраслевом и ведомственном подчинении). Они компактно размещены в непосредственной близости друг от друга и связаны между собой единой системой инженерного и хозяйственного обеспечения, построенной на принципах долевого финансирования. В рамках промузла возможны концентрация, кооперация и централизация ремонтных и других вспомогательных служб, а в некоторых случаях — и централизация основных производств.

От комбината промышленный узел отличается наличием разных хозяев на одной территории — тогда как комбинат входит в состав единого ведомства и в его рамках все производства сомкнуты единым технологическим процессом. Промышленный узел нельзя приравнивать к НПО (ПО): там тоже один-единственный хозяин. К тому же входящие в НПО предприятия могут в силу разных причин быть удалены друг от друга и не иметь централизованного инженерного обеспечения, которое отличает промузлы. Не стоит путать промышленный узел и с территориально-производственным комплексом. ТПК — это гораздо более крупное образование, которое занимает значительную территорию (иногда — нескольких областей). В состав ТПК могут входить целые цепочки поселений, от крупных городов до небольших поселков. ТПК формируются на базе совместного использования энергетических, сырьевых или трудовых ресурсов региона, а также единых транспортных коммуникаций — например БАМа.

Что касается понятия «промышленная зона», то от промузла она отличается отсутствием централизации и кооперирования инженерных служб и вспомогательных производств — короче, промзона не имеет общеузловых объектов.

Нет пока что ни в литературе, ни в практике единства в понимании термина «промышленный узел». Но речь идет не о терминологической ясности, а о проблемах повышения эффективности промышленного производства за счет комплексной реконструкции и технического

перевооружения предприятий — как в действующих промузлах, так и построенных обособленно и сосредоточенных в промышленных зонах городов.

В СССР промузлы начали проектироваться с 1964 г. За этот период разработано несколько сотен схем генеральных планов промузлов, часть из которых еще строится. В основном эти схемы были разработаны из расчета на вновь строящиеся предприятия, без учета будущего перевооружения. К тому же во многих промузлах не была предусмотрена централизация вспомогательных цехов и участков: ремонтно-механических, инструментальных, литейных, штамповочных, тарных, столярных...

Ясно как день: целесообразно и выгодно проводить комплексную реконструкцию действующих предприятий в промзонах, упорядочивая старую промышленную застройку путем создания промузлов. При этом предприятия получают мощные общеузловые объекты совместного пользования и избавляются от хлопот и затрат на собственные вспомогательные нужды. Плюсы налицо — и тем не менее такая реконструкция не производится. В основном опять строятся новые промузлы, их ввод в действие непомерно затягивается, а удельный вес узлов в капитальном строительстве занимает ничтожную часть.

Так, в Ленинградской области и в самом городе на Неве ежегодный объем капитальных вложений в промышленные узлы не превышает 5 % общих единовременных затрат на промышленное строительство. Фактически по сей день промышленные узлы не планируются как единые комплексные объекты застройки. По этой причине некоторые застройщики в процессе формирования, проектирования и даже строительства узла могут выйти из его состава — приходится подбирать на их место другие объекты. Если прибавить к этому существующие по сей день темпы межведомственных согласований, то становится понятно, почему создание промышленных узлов затягивается на долгие годы.

В Ленинграде первая схема генплана промышленного узла (Обуховского) была создана в конце 1964 г. Тогда проектируемый узел состоял из 12 организаций с капитальными вложениями 25,4 млн руб. и должен был возводиться на площади 160 га. С тех пор Обуховский промузел все строится и строится, все растет и растет. Сегодня в его составе уже 49 организаций, занимаемая площадь достигла 330 га... И при этом из общей суммы капитальных вложений освоено только 60 % средств.

Из-за сбоев в едином планировании, из-за затягивания всех сроков застройщики промузла задерживают, сколько могут, средства на финансирование строительства общеузловых объектов. А то и не перечисляют их вовсе. Так, несколько лет назад в промышленном узле

«Коломяги» из-за задержки — по упомянутой выше причине — пуска единой котельной было возведено около 20 временных котельных из старых паровозов. Понятно, что затраты на эти инженерные чудеса были напрасны: временная мера не снизила потребности в единой мощной котельной.

Кто же отвечает за строительство общеузловых объектов? И в Ленинградской области, и в других регионах страны — головной застройщик, назначаемый из состава предприятий промузла. Понятно, что предприятия пытаются любыми средствами отделаться от этой функции: головной застройщик должен выделить дополнительный штат, мощности и не имеет при этом никаких преимуществ либо компенсаций. Только заботы, и немалые.

По моему мнению, практику назначения головных застройщиков необходимо отменить. А их функции — передать специализированным территориальным органам управления.

Пока таковых органов нет, отчасти их функции берут на себя советы директоров входящих в промузлы предприятий. Сейчас такой совет создан в Парнасском промышленном узле — он работает при Выборгском райисполкоме. Совет директоров решает общие хозяйственные вопросы, следит за санитарным состоянием территории, на долевых началах улучшает транспортные коммуникации и т. п.

Но такие органы при всей своей привлекательности не могут решить главную проблему — инвестиционную. Действия инвесторов (вкладчиков) рассогласованы. Отсутствует единый хозяйственный субъект, ведающий комплексом вложений в промышленные узлы по всему региону и включением будущих инвестиций в территориальные планы развития.

Для решения этой задачи целесообразно в крупных промышленных центрах создать ответственные территориальные организации, подчиненные соответствующим Советам народных депутатов. Действия различных подведомств и организаций, совместно возводящих либо реконструирующих промузел, может быть четко регламентирована специальным документом — целевой комплексной программой (ЦКП), разрабатываемой на 15—20-летний период. Показатели ЦКП на первые пять лет должны включаться в пятилетний план экономического и социального развития региона, на последующие периоды — в перспективные планы и программы.

Вступление в силу Закона о государственном предприятии (объединении) открыло новые возможности для формирования промышленных узлов. Теперь для приобретения нового оборудования предприятиям незачем обращаться в свои министерства с просьбами о выделении средств и лимитов. Достаточно накопления собственных ресурсов и прямой сделки с поставщиком, а если средств недостает,

можно прибегнуть к долгосрочной ссуде или привлечь средства другим образом: например, выпустить и распространить акции. Предприятия получили возможность самостоятельно формировать политику технического перевооружения, в том числе и самостоятельно находить общие решения по реконструкции и строительству общеузловых объектов. Это позволит предприятиям в составе промузла в полную силу использовать преимущества кооперирования, не отвлекаясь на вынужденные котельные из старых локомотивов, и в нарождающейся социалистической конкуренции «узловые» предприятия могут получить большие шансы на успех, чем «неузловые», отягощенные затратами на собственные вспомогательные производства и инженерно-технические службы.

Откуда такой прогноз? Но уже сегодня подсчитано: если предприятие производит комплексную техническую реконструкцию и упорядочение застройки в рамках промузла, то экономит 15—20 % капитальных вложений только за счет того, что не требуется реконструировать свои котельные, водозаборы, очистители, вспомогательные цехи и участки, а строительство объектов совместного пользования в рамках промузла обходится значительно дешевле. Возьмем упомянутый Обуховский промышленный узел: после разработки схемы его генплана были определены основные капитальные вложения. Они оказались на 12,7 % ниже суммы капитальных затрат по проектам некооперированного строительства предприятий. Есть примеры того, как предприятие в результате комплексной реконструкции на базе вхождения в промузел смогло увеличить выпуск товарной продукции на 50 % по сравнению с выпуском до реконструкции, снизив при этом численность промышленно-производственного персонала на 22 %.

Можно посчитать размеры потенциальной экономии и в более широких масштабах. Если в Ленинграде, где среднегодовые капитальные вложения в производственную сферу в 12-й пятилетке составляют 1200 млн руб., на базе промузлов проводить комплексную реконструкцию предприятий на уровне 50 % от общих единовременных затрат, то региональная экономия капитальных вложений ежегодно составит 120 млн руб. Что касается республиканских масштабов, то заместитель начальника управления Госстроя РСФСР Г. Сергеев приводил такие данные: «...В течение 5—7 лет Госпланом и Госстроем РСФСР размещено обособленно, вне промышленных узлов, около 2 тыс. предприятий, что равнозначно потере возможностей экономии примерно в 1 миллиард рублей»[1].

Территориальные организации, занятые созданием промышленных узлов путем комплексной реконструкции предприятий, должны иметь

---

[1] Вопросы экономики. 1987. № 1. С. 146.

все необходимое для организации работ и обследований, для привлечения специалистов, проектантов. Конечный результат — комплексные, научно обоснованные рекомендации, предоставляемые на рассмотрение местного Совета народных депутатов. Если большинство его депутатов одобряют эти рекомендации, то территориальная организация (так она и останется у нас безымянной) рекомендует предприятиям разработать ТЭО на реконструкцию и техническое перевооружение основных производств исходя из «узлового» сценария. И больной сегодня вопрос о включении предприятия в состав узла будет решаться не административным нажимом, а путем доказательства экономической эффективности и демократического, гласного обсуждения в местных органах власти.

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Средняя семья считает копейки, а не рубли

Статья В. В. Дмитриева «О том, чего мы не знаем» в № 9 «ЭКО» за 1988 г. задела меня за живое. Я задумалась: могу ли я себя и своих близких отнести к «средним» гражданам нашей страны, или нет. Я сама зарабатываю немало, на человека в семье приходится 150 руб.— это вроде бы больше среднего. Но если взять семьи моих родителей-пенсионеров, дочери, сестры и брата, то «среднюю» зарплату из пяти семей не получает никто, кроме меня, а если все зарплаты сложить, то никакая ЭВМ «средние» 195,5 руб. не подсчитает. Все эти «средние» цифры Госкомстат выводит в Москве, в большой тайне от простых граждан.

Очень скользкое понятие «прожиточный минимум». Мы хорошо с ним знакомы: минимум это и есть минимум — только-только на питание, квартплату, лекарство и мелкие необходимые расходы. Вот уже шесть лет я веду книгу расходов. С каждым годом цифра расходов на питание растет, хотя мы не съедаем в год 60 кг мяса и столько овощей и фруктов, сколько приходится на душу населения. Вымывание дешевых товаров отразилось и на нашем бюджете.

Сейчас частенько рассуждают о том, надо ли повышать зарплату, ведь все равно купить нечего. Хочется спросить у тех, кто это предлагает: сколько же вы получаете? Большинство семей живет от зарплаты до зарплаты. Отсюда и огромная армия «несунов». «Несут» не только оттого, что плохой контроль, а чаще оттого, что прожиточный минимум минимальный. Замечу, что инженеры, молодые ученые — мозг промышленности, получающие по 120 руб., выезжая за рубеж, получают за такой же точно труд в 10 раз больше.

Не знаю, изменит ли что-нибудь мое письмо. А так хочется перемен к лучшему! Наш народ это заслужил.

М. Л. ПЕУНКОВА,
пос. Мурмаши Мурманской области

ЭМОЦИИ ВМЕСТО АНАЛИЗА

РАЗМЫШЛЕНИЯ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПУБЛИЦИСТИКЕ

В. П. ЧИЧКАНОВ,
член-корреспондент Академии наук СССР,
Свердловск

«Пенкоснимательство — не какое-нибудь частное явление, не болезнь данной минуты. Это общее понижение мыслительного уровня до той неслыханной степени, которая сама себе отыскала название пенкоснимательства».

«...В члены Союза Пенкоснимателей имеет право вступить всякий, кто может безобидным образом излагать смутность испытываемых им ощущений. Ни познаний, ни тем менее так называемых идей не требуется».

«Не пропускать ни одного современного вопроса, обо всем рассуждать с таким расчетом, чтобы никогда ничего из сего не выходило».

М. Е. САЛТЫКОВ-ЩЕДРИН. Дневник провинциала в Петербурге.

Научная экономическая публицистика стремительно завоевывает массовую аудиторию, конкурируя по степени популярности с художественной прозой. «Лукавая цифра» В. Селюнина и Г. Ханина, «Авансы и долги» Н. Шмелева пользуются не меньшим читательским спросом, чем «Дети Арбата» А. Рыбакова или «Белые одежды» М. Дудинцева. Явление, прямо скажем, неординарное.

До сих пор основную нагрузку по пробуждению экономического сознания масс и концентрации внимания общественности на коллизиях экономической жизни общества несла художественная или очерковая экономическая публицистика. Достаточно вспомнить интереснейшую попытку Ю. Черниченко проследить истоки ведомственного монополизма в комбайностроении («Комбайн косит и молотит...»; богатейший по широте охвата фактов анализ А. Нежного кризисной ситуации с производством бумаги («Бумажное дело»); острые статьи А. Левикова о проблемах бригадного подряда («Калужский вариант»), судьбе сумского эксперимента («Поворот»); успевшее стать классическим исследование писателем И. Васильевым процесса девальвации чувства хозяина («Анатомия поденщины»).

Эти и многие другие публицистические работы подготовили широкий круг читателей к восприятию новых экономических идей; они повлияли на сознание профессиональное, дав импульс развитию новых подходов, отрицающих стереотипные представления о «безличности» экономических процессов.

Ценность прямых связей в цепочке «публицистика — наука» очевидна, и механизм ее в целом понятен. Известно, сколь высоко оценивал В. И. Ленин роль художественной публицистики в развитии экономической науки. Внимательно изучив письма «Из деревни» А. Н. Энгельгардта, он советовал ученым непременно ознакомиться с ними. «...Это было бы,— писал он,— не только чрезвычайно интересно и поучительно, но и вполне законным приемом экономиста-исследователя»[1].

Куда менее ясен характер обратных связей: «экономическая наука— публицистика» или, говоря о конечном результате,— «экономическая наука — массовое сознание».

ПОЛУЗАБЫТЫЙ ЖАНР ВЫХОДИТ В ЛИДЕРЫ

Сложность процесса «вхождения» экономической науки в массовое сознание стала особенно очевидна с появлением новой разновидности публицистического жанра — научной экономической публицистики.

Трудно определить в двух словах специфику этого несколько необычного жанра. Скорее всего, научная экономическая публицистика — это получающий в современных условиях вторую жизнь напрочь забытый, к нашему стыду, жанр научного эссе, прародителем которого был, как известно, М. Монтень («Опыты»). Доступностью формы изложения жанр научной публицистики отчасти сходен с жанром художественной или очерковой публицистики. Но на этом их сходство кончается. Ибо научная публицистика пользуется вполне научными аналитическими средствами и приемами. Иными словами, это экономическая теория, «заговорившая» общепонятным языком живой человеческой речи. Причем не «безличная» экономическая теория (для ее массовой пропаганды существует научно-популярная литература), а живой сгусток мысли, опирающийся в поисках истины на все богатство накопленной обществом культуры экономического мышления.

Научная экономическая публицистика, и в этом ее особенность, вводит в массовый оборот не просто те или иные новые экономические идеи, концепции, взгляды, но в первую очередь сам стиль, саму систему приемов современного экономического мышления. Обладая достоинством «наглядного образца», она

[1] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 2. С. 522.

в ненавязчивой форме осуществляет функцию «экономического всеобуча», причем делает это более эффективно, чем официальные каналы экономического просвещения.

Но не все так просто. В самой природе экономической публицистики, которая одновременно и «наука» (по своему предметному содержанию), и «ненаука» (по своей сугубо беллетристической форме), заложена опасность потери грани между истинной глубиной и имитацией «учености», опасность подмены серьезного экономического мышления вульгаризированными формами обыденного сознания, которое основоположники марксизма иронично именовали «доморощенной мудростью»[2].

Отчасти повинна в этом специфика экономических знаний. В отличие от естественных наук, отпугивающих неспециалистов таинственностью самой терминологии («черные дыры», «очарованные кварки» и т. д.), объекты экономической науки неотделимы от житейского опыта и «здравого смысла». Эта кажущаяся простота экономического мышления создает иллюзию общедоступности экономической науки и легкости приобщения к ней. Особый соблазн в этом отношении представляет научная экономическая публицистика. Вторжение в ее сферу «околонаучной» экономической образованности таит опасность превращения этого молодого жанра, завоевывающего широкую популярность, в некое подобие перегонного аппарата, превращающего здоровый и ценный продукт в дурманящее зелье.

На мой взгляд, классическим образом такого «пьянящего» интеллектуального коктейля, а точнее — вульгаризированного экономического мышления являются статьи М. Антонова «Так что же с нами происходит?» и «На переломе», опубликованные в журналах «Октябрь» (1987. № 8) и «Москва» (1988. № 3). Именно они дали толчок, чтобы задуматься о противоречии процессов, происходящих сегодня в сфере массового экономического сознания. Эти процессы связаны с ломкой командно-силовых, административно-бюрократических методов управления экономикой, и полезно понять и вычленить те механизмы, которые способствуют оживлению в современной переломной социально-экономической ситуации разного рода «околонаучных» идеологических спекуляций, рецидивов вульгарного экономизма, псевдореволюци-



[2] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 4. С 306.

онной митинговой крикливости и прочих атрибутов деформированного экономического сознания. В этом плане статьи М. Антонова — идеальная иллюстрация, помогающая понять процесс образования на гребне волны массового интереса общественности к проблемам экономической теории обильного слоя «пены».

Можно выделить следующие, наиболее очевидные ее приметы.

Во-первых, подмена трезвого анализа ошибок и просчетов в управлении экономикой «безмысленными» словесными заклинаниями, сопровождаемыми шумовым фоном разрозненных цифр и «громких фактов», почерпнутых для солидности из статистических сборников или научных монографий.

Прием, кстати сказать, безотказный для разжигания обывательских страстей. Вспомним циничное нравоучение, которое вложил Р. Брэдбери в уста одного из своих героев в романе «451° по Фаренгейту». «Набивайте людям головы цифрами, начиняйте их безобидными фактами, пока их не затошнит,— ничего, зато им будет казаться, что они очень образованные. У них даже будет впечатление, что они мыслят, что они движутся вперед, хоть на самом деле они стоят на месте. И люди будут счастливы, ибо „факты», которыми они напичканы, это нечто неизменное. Но не давайте им такой скользкой материи, как философия или социология. И уж не давайте человеку возможность видеть обе стороны вопроса. Пусть видит только одну, а еще лучше — ни одной»[3].

Вторая отличительная особенность — парадоксальная смесь научного фетишизма с нигилистическим отрицанием ценности научных истин. Обе крайности непостижимым образом мирно сосуществуют, имея один и тот же психологический источник — ориентацию на рецептурный характер научного знания. Исходя из такой установки главная функция экономической науки — изготовление неких рецептов, способных обеспечить совершенно «беззатратный», а, главное, молниеносный практический эффект.

Столь фантастические ожидания, направленные в адрес экономической науки, к сожалению, не вымысел. Обратимся к одной из упомянутых выше статей М. Антонова —«Так что же с нами происходит?».

В главе с подзаголовком «Взгляд практика и суждения ученых» содержится следующий перечень претензий к экономической науке.

1. «Труды серьезных ученых-экономистов, пытающихся проанализировать состояние нашего народного хозяйства и пути его улучшения, чаще всего не отличаются большим оптимизмом»[4].

2. Особое недовольство автора вызывают работы А. Г. Аганбегя-

[3] Брэдбери Р. О скитаниях вечных и о Земле. М. 1987. С. 60.
[4] Антонов М. Так что же с нами происходит? // Октябрь, 1987. № 8. С. 4.



на. «Зная нынешнюю величину фонда текущего потребления населения, он подсчитывает, насколько она возрастет в будущем при разных темпах роста национального дохода. И выводы оказываются крайне нерадующими... В общем, из книги академика вытекает, что на быстрое решение... острых социально-экономических проблем надеяться не приходится».

3. Ученые-экономисты не в состоянии разработать «новаторский» рецепт подъема экономики, позволяющий обойти хитроумным маневром назревшую (а точнее, давно перезревшую) потребность вложения значительных ресурсов в обновление производственного аппарата: «А. Г. Аганбегян также озабочен необходимостью изыскания крупных средств для технического перевооружения народного хозяйства...»[5]

Понятно, что когда «и выводы оказываются крайне нерадующими» и «выкладки» при сем используются «несложные», да и затраты предвидятся немалые, очень трудно удовлетворить нетерпеливый энтузиазм «практика». И он ставит перед общественностью вопрос: «Нет ли возможности решать назревшие проблемы иным способом, более достойным страны социализма?»[6].

Приверженность к доморощенным рецептам «спасения» экономики создает ощущение, будто прокручивается старая-старая кинематографическая лента, заснятая в прошлом веке и запечатлевшая духовные бои «славянофилов» с «западниками».

«Традиции всех мертвых поколений тяготеют, как кошмар, над умами живых»,— писал К. Маркс в своем знаменитом эссе «Восемнадцатое брюмера Луи Бонапарта». «И как раз тогда, когда люди как будто тем и заняты, что переделывают себя и окружаю-

[5] Там же. С. 6.

[6] Там же. С. 7.

щее и создают нечто ещё небывалое, как раз в такие эпохи революционных кризисов они боязливо прибегают к заклинаниям, вызывая к себе на помощь духов прошлого, заимствуют у них имена, боевые лозунги, костюмы, чтобы в этом освященном древностью наряде, на этом заимствованном языке разыгрывать новую сцену всемирной истории»[7].

В современном повторном историческом «издании» русского славянофильства ярко проступает высокомерно-невежественное отрицание зарубежного опыта в управлении экономикой. Что из того, поучает, к примеру, читателя М. Антонов, что на Западе научному управлению специально обучают в самых престижных университетах и колледжах. «...Но вот можно ли там чему-либо существенному действительно научиться — это еще большой вопрос»[8].

И, конечно же, звучит апология «исконно русского», «подлинно народного» механизма управления экономикой, стержневую основу которого составляет некий изначально присущий русскому человеку общинный инстинкт справедливости. «Артель,— солидно утверждает М. Антонов,— это самый демократический хозяйственный организм из всех известных в истории человечества...» «И все то лучшее, что есть у нас в методах организации труда, корнями своими уходит туда, в артельную традицию»[9].

Что же именно оценивается как «наилучшее» в артельных методах? Прежде всего незатейливая простота средств, используемых в русской артели для реализации принципа «общинной демократии». М. Антонов восторженно цитирует А. Н. Энгельгардта, наблюдавшего крестьянскую «технологию» раздела земли: «Крик, брань во время этого дележа страшнейшие, кажется, вот сейчас начнется драка, понять ничего нельзя, но окончился дележ, смолкли,— и посмотрите, как верно нарезаны все части...» И притом при помощи одного только шестика, без каких бы то ни было измерительных инструментов!

Нравственный принцип артельной справедливости, к которому взывает М. Антонов, столь же незатейливо прост и крайне непритязателен: «Плохи дела,— они у всех плохи, но принцип „Пусть неудачник плачет!" для подлинной русской артели был непригоден»[10]. Образец «уравнительной справедливости», реанимируемый в современных условиях сугубо народнической ориентацией на «общинную демократию».

В. И. Ленин в работе «От какого наследства мы отказываемся?» прекрасно показал утопический характер русского народничества, его принципиальную несовместимость с реалистической системой

[7] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 8. С. 119.
[8] Антонов М. Указ. работа. С. 28.
[9] Там же. С. 39—40.
[10] Там же. С. 40.

мышления, с трезвой оценкой социальной действительности. В частности, обращаясь к письмам «Из деревни» А. Н. Энгельгардта, он отмечает резкий контраст между художественным реализмом публициста и иллюзорностью его социально-экономических воззрений.

Как выяснил М. Антонов в результате внимательного изучения центральных газет и журнала «Огонек», о чем он уведомил читателя в своем эссе «На переломе»,— в современной экономической ойкумене не густо. Одни «товарники» и «антитоварники». И ни единого ученого, способного взять на свои плечи ношу библейского мессии и вывести заблудший народ из экономической пустыни в цветущий оазис. Естественно, со всеми сопутствующими этому великому турпоходу традиционными чудесами — умением ходить по крутой волне экономических дискуссий аки посуху; способностью накормить весьма ограниченным числом хлебов весь голодный люд; готовностью щедро оделить «чистых» и предать хуле «нечистых» и т. д.

Страсть к почти религиозным пророчествам, иррационализм в решении насущных вопросов экономической жизни общества — такова еще одна, четвертая, отличительная черта современной пены, всплывшей на волне обостренного интереса общественности к проблемам экономической теории.

Для иллюстрации воспользуюсь поистине библейской картиной, нарисованной М. Антоновым в его последнем экономическом эссе. «Нет, не спасут страну „антитоварники". Не приведут страну к процветанию и „товарники"... Не усидят между двух стульев и теоретики „среднего" пути. Экономическая наука „сама зашла в безвыходный тупик и туда же тащит хозяйственную практику. Никакого просвета в этом мраке мысли пока не заметно»[11].

Читатель, не успевший ознакомиться с экономическими «откровениями» М. Антонова, обречен пребывать в глубоком заблуждении относительно истинных причин застоя в экономике. Одураченный академиками (к сожалению, не «народными», которые, подобно Трофиму Денисовичу, все «чуют» и все «знают»), он простодушно полагает, что все это экономическая ересь, а не свет истинного знания.

«...Главная причина застоя,— сообщает читателю М. Антонов,— не в хозяйственном механизме и не в методах управления, а в утрате людьми ощущения причастности к историческим судьбам Родины...» «Только наивные люди и убогая экономическая наука могут полагать, что достаточно создать новый хозяйственный механизм и поставить повсюду грамотных управленцев — и все будет в порядке...»

---

[11] **Антонов М.** На переломе // Москва. 1988. № 3. С. 14.



Нет, возражает М. Антонов, не в традициях советского народа ломать голову над экономическими премудростями, кропотливо постигать мир повседневной экономической жизни, терпеливо учиться хозяйствовать. Ему бы работу помасштабней да поэпохальней, непременно с лозунгом планетарного диапазона. «Советские люди в подавляющем своем большинстве могут откликнуться на призыв партии, если надо спасать Родину или превращать ее в цветущий сад — пример для всех народов планеты, словом, решать всем понятную историческую задачу, превосходящую мерки повседневности»[12].

Так-то, знай наших людей! Призови их сказку сделать былью, и они откликнутся. Ради же малой задачи, скроенной по меркам повседневности, и пальцем не пошевелят. «Ведущие ученые-обществоведы должны были бы и сами это понять, и показать это руководству и общественности страны, а они занимаются умозрительными построениями в расчете на „экономического человека"»[13].

[12] Там же. С. 15. 18.
[13] Там же.

АРГУМЕНТЫ И САНКЦИИ

Можно ли всерьез полагать, что наилучший способ вдохнуть в экономические отношения утраченную «очеловеченность» — удариться в проповедничество. А вместо кропотливого (по В. И. Ленину) «налажения чрезвычайно сложной и тонкой сети новых организационных отношений», оснастить каждое рабочее место душеспасительными заклинаниями!

Разве мало у нас было душевных лозунгов — и об экономике, которая должна быть экономной, и что лес — наше богатство, и что кадры решают все... Пора извлекать уроки из собственной истории, а не бродить по замкнутому кругу наделанных ошибок.

Ан нет! Оказывается ошибка не в том, что излишне доверялись лозунгам, а в том, что неправильно их формулировали. Теперь нам услужливо подбрасывают новый экономический лозунг с любовным уклоном. «Любовь,— пишет М. Антонов,— это главный стимул к труду у человека, свободного от страха и корысти и

сознающего свое назначение, вселенское призвание... Будем же не рабами нерадивыми, алчными наемниками, а достойными сынами и дочерьми нашей великой Родины»[14]. При всем величии прозвучавших слов антоновский рецепт спасения отечественной экономики недалеко ушел от восторженных лозунгов времен застоя.

Если вы рискнете подискутировать с М. Антоновым относительно целесообразности экономического сотрудничества с развитыми капиталистическими странами и создания совместных предприятий, вместо содержательных аргументов услышите в ответ: «...Это оскорбляет лично меня, русского человека и советского гражданина, оскорбляет мои патриотические чувства». Далее, как по прописи,— джентльменский набор воинствующего славянофильства: мы, мол, не какая-то там слаборазвитая страна, а великая индустриальная держава, в момент сотворим «любую сверхсовременную технику без иностранных наставников и культуртрегеров»[15], обгоним всех на топливе самородного таланта и т. д. и т. п.

Вот вам и вся дискуссия — парадоксальный диалог громкоголосого оскорбленного с онемевшим униженным. Охотно используется такой апробированный в прошлом метод, как массированный обстрел карательными санкциями. В дело идут преимущественно три вида санкций.

Модель № 1. Сигнал о политической неблагонадежности, завернутый в дымчато-прозрачную интеллектуальную упаковку: «Наиболее откровенные идеологи „товарников" сознают, что половинчатый хозрасчет положения не спасет, и призывают (как это сделал Н. Шмелев в статье „Авансы и долги" — „Новый мир", 1987, № 6) к полному переводу экономики на рельсы товарного производства... И не случайно „Голос Америки", касаясь проблем нашей перестройки, рекомендует: а не ввести ли в СССР „какую-то долю" безработицы? Жаль, что „Советская Россия" 28 июля 1987 года, разоблачая эту „заботу", умолчала о подобных же рекомендациях отечественных ученых...»[16]

И действительно, почему бы «Советской России» не последовать совету М. Антонова? Тогда бы всем читателям, а главное официальным инстанциям, призванным охранять девственность нашей экономической науки, стало ясно, что Н. Шмелев вступил в активные сношения с идеологическим противником. И не ученый он вовсе, а платный корреспондент «Голоса Америки» по Нечерноземью!

Во времена, не столь от нас отдаленные, такой оговор стоил недешево. И у М. Антонова звучит нескрываемая ностальгия по тем добрым временам: «Люди самого разного социального по-

[14] Там же. С. 26.
[15] Там же. С. 13.
[16] Там же. С. 11—12.

ложения, сравнивая предвоенные, военные или первые послевоенные годы с нашим временем, все чаще говорят, что раньше, когда они теснились в коммунальных квартирах, носили телогрейки, кирзовые сапоги, имели одно платье на все случаи, жилось интереснее, чем сейчас...»

Еще бы! Какой был широкий коммунальный простор для артельной борьбы за идеалы! А сейчас... Без кирзово-телогреечных радостей жизненный тонус вконец упал: советские люди «стали более замкнутыми, эгоистичными, раздражительными, требовательными...»[17]

Модель № 2. Принудительное обучение по ликбезовской программе, рассчитанной на умственно отсталых академиков. Эта модель использована М. Антоновым в последнем эссе «На переломе», где он популярно, что называется «на пальцах», терпеливо объясняет А. Г. Аганбегяну, что «человеческий фактор» — это не «трудовой ресурс», а сам А. Г. Аганбегян — это не М. П. Щетинин...

Почему, недоуменно спросит читатель, экономист Аганбегян должен быть еще и педагогом Щетининым? М. Антонов дает исчерпывающий ответ: «Непосредственным поводом для данных заметок,— пишет он в первых строках своего эссе,— послужили две публикации, противоположные по устремленности своей мысли. Помещены они в одном номере журнала «Огонек» (1987, № 29). Это были беседы корреспондента журнала с одним из ведущих экономистов современности академиком А. Г. Аганбегяном и педагогом-новатором М. П. Щетининым. Меня поразило в них то, что ученый-экономист показывал безнадежную устарелость экономической науки, напрочь оторванной от человека и его высших духовных запросов, тогда как педагог-новатор весь был устремлен в будущее и с этой возвышенной позиции оценивал современную систему образования и воспитания нашей молодежи»[18].

Модель № 3 — комбинированная, объединяющая достоинства первых двух. Ее эффективность зависит в конечном счете от того, насколько удачно удастся определить последовательность санкций, применяемых по отношению к оппоненту. Действительно, исходя из принципа любви к ближнему, что лучше: проучить еще необученного или обучить уже проученного?..

О ЗЕРКАЛЕ И ТЕХ, КТО НЕ ХОЧЕТ В НЕГО СМОТРЕТЬСЯ

Если мы вырабатываем новый тип экономического мышления, то нужно разбить старые стереотипы. Без целенаправленного расшатывания старых стереотипов

[17] Там же. С. 5—6.

[18] Там же. С. 4.

новое мышление не родится, возникнет лишь грубое вульгаризаторство.

Долгое время в обществоведении существовало (да и по сей день не изжито) стереотипное представление о качественной однородности научного мышления. Его всеобщую основу, дескать, составляет и исчерпывает марксистско-ленинское политэкономическое учение. Если следовать этой логике, придется предположить, что и миллионы советских людей со средним образованием, которые тоже изучали основы экономических знаний, все бывшие студенты, с горем пополам сдавшие экзамен по политэкономии и пополнившие собой отряды технической интеллигенции,— все они проникли в суть марксистско-ленинского экономического учения и владеют научным способом мышления. Увы, это предположение не соответствует действительности.

Попав под гипноз ошибочных представлений о том, что, коль речь заходит о научном экономическом мышлении, то стираются различия в двух уровнях его функционирования — теоретическом и обыденном, общественные науки в целом, не говоря уж об экономической науке, практически не интересовались тем, в какой форме доходят до масс их теории и концепции, какова их реальная отдача и эффективность, как распространяются научные экономические идеи в различных слоях и группах населения. Наконец, какая же экономическая идеология сегодня реально господствует в мировоззрении народа? А без ответа на эти вопросы трудно строить работу по формированию нового экономического мышления.

Готова ли к этому сегодня экономическая наука? Думается, что не совсем, и в этом не только ее вина, но и беда. Сегодня экономическая наука остро нуждается в гуманизации подходов к исследованию хозяйственного механизма, в четкой управленческой ориентации теоретических разработок. Реализация любых разработанных экономической наукой предложений может происходить только через систему управления. Экономическая наука не управляет и не может управлять хозяйственными процессами, иначе она бы подменила собой аппарат управления. Осознав это, мы неизбежно зададим несколько вопросов.

Вопрос первый. Нужны ли системе управления рекомендации экономической науки? Ведь эти рекомендации могут затрагивать интересы самой системы. Они потребуют ее перестройки или более напряженной работы. И нет никакой гарантии, что хорошо проработанные и эффективные предложения будут приняты и реализованы. Наоборот: чем более эффективные и кардинальные решения будут предлагаться экономической наукой, тем меньше вероятность, что они будут приняты. Наглядный пример такой

ситуации — отношение до недавнего времени к разработанным экономической наукой еще в 60—70-х годах предложениям по переходу в планировании к стабильным нормативам, полному хозрасчету, прибыли и т. п.

Вопрос второй. Достаточна ли квалификация системы управления для восприятия новых идей в области экономики? Речь идет именно об экономической квалификации. Практика происходящей экономической реформы достаточно убедительно показывает, что ввиду недостаточной экономической подготовленности системы управления ряд новых положений либо просто не воспринимается, либо искажается. Наглядный пример — утверждение экономических нормативов, когда тщательная исследовательская работа по определению исходной базы предприятия подменяется привычным закреплением фактически достигнутого уровня.

Крайне незначительно представлены экономисты-профессионалы на средних уровнях управления хозяйством. Количество экономистов-профессионалов на высших уровнях управления экономикой — около 1 %.

Не учитывая этих обстоятельств, вряд ли можно дать обоснованную оценку эффективности экономической науки. Серьезная оценка предполагает знание сути дела, компетентность со стороны лица, пытающегося дать оценку. К сожалению, сегодня оценку экономической науке дают чаще всего не практики и не специалисты, а люди в науке случайные — те самые пенкосниматели, о которых рассуждал Щедрин. Сложилось мнение, что экономика — это область, где любой может считать себя специалистом. Думается, что это тоже один из пережитков административно-командных методов управления, когда компетентность подменялась конъюнктурщиной. Отказ от подобной практики будет необходимым шагом в перестройке общественного сознания.

народнохозяйственные заботы

В предлагаемой вниманию читателей статье автор анализирует экономические итоги истекшего года на основе собственных альтернативных расчетов. Редакция намеревается продолжить обсуждение методологии расчетов важнейших народнохозяйственных показателей и привлечь к нему специалистов-статистиков.

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД ЦИФРАМИ 1988 ГОДА

Г. И. ХАНИН

Жанр экономического обзора был у нас когда-то очень популярен. Правда, живых свидетелей этой популярности найти уже нелегко, приходится судить только по печати: дело было в 20-е годы. Точнее, до 1929 г. Тогда статистика была у нас приличной по количеству и качеству экономической информации, поэтому анализировать положение в экономике можно было более или менее объективно. С 1929 г. статистика по многим показателям стала лживой, и объективно писать о делах в экономике стало невозможно. Жанр начал «умирать». Теперь, с демократизацией нашей общественной жизни, пора подумать о его возрождении. Вовремя уловить тенденции развития экономики очень важно, поскольку экономические болезни, как и человеческие, легче лечить на ранних стадиях.

Правда, с приборами для обнаружения экономических болезней попрежнему плохо. Наша статистика равнодушна к критике в ее адрес, и все еще, как и встарь, потчует потребителей своей продукции многими недостоверными данными. Но среди массы сообщаемых ею цифр есть, к счастью, более или менее достоверные, и это дает шанс разобраться, что же у нас в действительности происходит. Желающих разобраться не так уж мало. Автор тоже был среди них многие годы. Хочется верить, что читатели помнят написанную им совместно с В. Селюниным статью «Лукавая цифра» («Новый мир». 1987. № 2), где описываются результаты этих изысканий.

ЧТО БЫ ЭТО ЗНАЧИЛО!..

Первое, чем примечательны статистические сводки до 1988 г., это тем, чего в них нет по сравнению с предыдущим годом. Не открою большой тайны, если скажу, что хорошие экономисты с этого и начинают изучать сводку. Долгие годы знакомства с нашей статистикой научили их, что исчезновение и появление вновь тех или иных цифр

редко бывает случайным. Чаще всего исчезают «плохие» цифры, и они вновь появляются, когда дела, о которых они говорят, поправились.

Подлинное изумление вызывает отсутствие в сводках данных о численности населения: с тех пор как 32 года назад из этого перестали делать государственную тайну, Госкомстат исправно (два раза в год) сообщал советским людям, сколько их живет на нашей земле. Он это делал даже тогда, когда демографические процессы в конце 70-х — начале 80-х годов были совсем неблагоприятными. Что же заставило его в этот раз скрыть такой важнейший социальный и экономический показатель? Может, случайность, техническая ошибка? Но вот и Госкомстат РСФСР делает то же самое. И здесь начинаешь думать, не случилось ли у нас с населением что-то не совсем хорошее. Вот в Туве, где я сейчас работаю, с населением все в порядке: местный Госкомстат, как и прежде, сообщил данные о его численности на 1 июля, правда, почему-то в разделе «Охрана окружающей среды».

Одно только исчезновение такого важного показателя, как численность населения, омрачает настроение экономиста. Но в сводке много и других таинственных исчезновений. Нет данных о производстве целого ряда видов продукции в натуральном выражении. И не просто каких-то мелких, незначительных, а очень важных, часто ключевых: вдруг исчезли сведения о выпуске электродвигателей переменного тока. Даже не экономисту понятно, что от них зависит производство подавляющего большинства машин. Но обнаружено и нечто более определенное: реальная динамика продукции машиностроения почти точно соответствует динамике выпуска этих электродвигателей. Без них, следовательно, трудно разобраться и в динамике машиностроения. Кроме данных о производстве электродвигателей, из годовой сводки исчезли сведения о выпуске турбин, промышленных роботов, зерноуборочных комбайнов, хлопкоуборочных машин, сборного железобетона, асбеста, оконного стекла, синтетических смол и пластмасс, каустической соды, серной кислоты, деловой древесины и т. д.

Правда, появились данные о выпуске специальных, специализированных и агрегатных металлорежущих станков, крупных электромашин, строительного стекла. Даже численно изменение большое: тринадцать исчезло, три появилось, но, кроме того, больно велика разница в экономическом значении исчезнувших и появившихся видов продукции. Видна даже невооруженным глазом. В результате понять, что происходит по оставшимся видам продукции машиностроения и химии почти невозможно, раз самые важные виды продукции исчезли. А как узнать, что происходит в промышленности строительных материалов, когда нет данных о выпуске сборного железобетона, асбеста и кирпича?

Чем пользовались экономисты (и автор в том числе), когда пытались выявить реальное положение в отдельных отраслях? Прежде всего динамикой продукции в натуральном выражении. На нее не влияют махинации с ценами — самое распространенное средство вздувания объема продукции в стоимостном выражении. А как же быть, когда из публикуемой отчетности исчезают самые важные виды продукции в натуральном выражении? И еще более крамольный вопрос возникает: не потому ли исчезли указанные виды продукции, что дела с ними неважные? Так можно сразу двух зайцев убить: и экономистам нос натянуть, и советских людей не огорчить плохими цифрами...

Мы не исчерпали перечня потерь информации в сводке Госкомстата, но и сказанного достаточно, чтобы с большей настороженностью и, не побоюсь этого слова, подозрительностью отнестись к утверждению о

благополучном и даже процветающем положении нашей экономики в 1988 г. А такое утверждение выдвигается буквально с первых строк сводки за первое полугодие: «В первом полугодии 1988 г. в народном хозяйстве СССР продолжали нарастать позитивные тенденции экономического и социального развития... Преодолевается снижение темпов роста общественного производства, по ряду важнейших показателей достигнуто ускорение». Как хотелось, чтобы это действительно было так.

РОСТ НАИЗНАНКУ

Наиболее показательными для прошлого года были второй — четвертый кварталы. Первый квартал был обречен на благополучие. Дело в том, что первый квартал 1987 г. был отвратительным: сильнейшие морозы и снежные заносы, дезорганизовавшие работу многих отраслей промышленности и транспорта, госприемка, в начале очень болезненная. Первый квартал прошлого года имел еще одно преимущество: в високосный год на один рабочий день больше, и для прерывных производств это автоматически увеличивает рост больше чем на один процент. Как ждали экономисты, так и случилось. Первый квартал дал высокие темпы роста во всех отраслях экономики. Но вот и второй, нормальный квартал прошел, а темпы роста, если верить Госкомстату, по-прежнему высокие, в некоторых случаях даже выше, чем в первом квартале.

Национальный доход, к примеру, за первый квартал вырос на 4 %, а за второй — на 6 %. Последней цифры в сводке нет, но исчислить ее совсем нетрудно, если известен рост за полугодие и за первый квартал. Разница между объемами производства обоих кварталов не может быть существенной: количество рабочих дней одинаково, а производительность труда изменится за эти месяца незначительно. Поэтому не будет ошибкой принять эти величины за равные. Но тогда легко получить и рост во втором квартале. Пусть, к примеру, имеем 4 % за первый квартал и 5 % за полугодие. Как могла появиться эта разница в один процентный пункт? Только если за второй квартал рост был на два процентных пункта больше, чем в первом. Во втором полугодии темпы роста национального дохода упали до 3,8 %, но и они достаточно велики, а в целом за второй — четвертый кварталы получается 4,5 % по сравнению с 1987 г.

Темп роста в 4,4 % в год, как его считает Госкомстат,— величина большая. Такого у нас не было с начала 70-х годов. Мы планируем выйти на эту величину в 13-й пятилетке и с трудом верим, что это возможно. Но еще лучше выглядит рост производительности общественного труда: 5,1 %. Такое у нас было только в 50-е годы, самые лучшие для нашей экономики. После первого чувства радости начинаются раздумья. Что же это такое удивительное случилось во втором квартале, что мы так лихо зашагали вперед? Вспоминаешь и никак не можешь вспомнить. Начал действовать Закон о предприятии, но разве не говорят почти единодушно наши лучшие экономисты и практики, что он ничего практически не изменил? Не видно, чтобы и такие важные факторы, как укрепление дисциплины и ответственности, борьба с пьянством, которые сильно помогли нам в предыдущие годы,

в прошлом году проявили себя. Напротив, со всех сторон слышим, что алкоголизм снова усиливается, а он тесно связан с дисциплиной. Не было у нас в 1987 г. и особого взлета по вводу основных промышленно-производственных фондов: уровень ввода мало отличался от 1986 г. Продукция сельского хозяйства, обеспечивающая группу «Б» сырьем, тоже в 1987 г. не выросла. Кажется, все перебрали, что могло бы повлиять на эффективность, а объяснения как не было, так и нет.

Поищем его на всякий случай в сводке: а вдруг что-то найдется? Мы так много ругали Госкомстат, что приятно хоть раз похвалить. Приведу одно место из сводки за первое полугодие, которое проливает свет на необъяснимое, с точки зрения здравого смысла, улучшение обобщающих экономических показателей. В сводке сообщается, что «выпуск готовых изделий легкой промышленности в розничных ценах по сравнению с соответствующим периодом прошлого года возрос на 8,5 %. Вместе с тем практически весь этот прирост обеспечен за счет увеличения производства товаров улучшенного качества с индексом «Н» и особо модных изделий, реализуемых по договорным ценам, в то время как выпуск ряда товаров массового спроса и, в частности, детского ассортимента сократился». Произошло нечто действительно необычное, если даже Госкомстат вынужден был это отметить. Рост продукции легкой промышленности в розничных ценах небывалый. Но что же выясняется при более глубоком рассмотрении? По многим видам продукции его вовсе нет, а есть падение. Видно, таких было немало раз, Госкомстат отметил это обстоятельство в сводке.

Откуда же получился рост? От традиционного (но особенно большого именно в этом году) смещения ассортимента. Все усилия были направлены на то, чтобы набрать «вал» побольше. О массовом потребителе забыли — на относительно дешевом ассортименте много не наберешь. Гнали что подороже: с «Н», особо модные. Улучшение качества у этих изделий далеко не соразмерно разнице в ценах. Но ведь берут их, и при огромном избытке денежных средств над товарной массой, когда выбора нет, всегда возьмут. Так и набирается большой рост, а потребитель в накладе: реального-то роста, быть может, совсем нет, одна видимость от вздувания цен.

В годовой сводке есть прямое доказательство значительного роста цен на промышленную продукцию в прошлом году. Впервые за многие годы, даже десятилетия, Госкомстат СССР опубликовал данные об изменении средних цен на предметы потребления. По ряду важнейших изделий они выросли очень сильно: по одежде, белью и тканям — на 10 %, кожаной обуви — на 8 %, чулочно-носочным изделиям — на 5 %.

Но подозрение и даже одна прямая улика — еще недостаточные доказательства. Раз сомневаетесь в официальной статистике,— вправе потребовать читатель — приведите другую, более верную. И будет прав. Хочу только оговориться: слишком мало дает нам сводка цифр, чтобы проделать расчет по многим методам, как это делается при наличии полной информации. Но опыт показывает, что все использовавшиеся методы почти всегда давали очень близкие результаты. «Почти» не значит всегда, поэтому критический подход к приводимому ниже расчету правомерен. И все-таки два практически одинаковых результата, полученных разными методами, думаю, о многом говорят.

Среди множества экономических показателей есть такие, которые смело можно назвать ключевыми. От явлений, которые они отражают, напрямую зависят дела во всей экономике.

Не знаю лучших в этом смысле показателей, чем производство электроэнергии и грузовые железнодорожные перевозки. Почти все оборудование у нас с электромоторами, и поскольку продукты пешком не ходят, рост их производства требует и роста перевозок, а у нас главный вид транспорта — железнодорожный. Эти два показателя еще и тем хороши, что искажать их очень трудно. По производству электроэнергии вообще, по-моему, невозможно. А динамика железнодорожных перевозок, как показал анализ, была исключительно точной долгое время.

Покажу, как складывалось в последние пятилетки соотношение между реальной динамикой национального дохода [1], производства электроэнергии и грузовых железнодорожных перевозок. По нашим подсчетам, прирост производства электроэнергии всегда значительно опережал прирост национального дохода. В среднем за год опережение составляло 3—4 процентных пункта. Возьмем для дальнейшего расчета осторожности ради минимальную величину — 3 пункта. Что касается прироста железнодорожных перевозок, то он либо незначительно превышал прирост национального дохода, либо несколько отставал. В среднем их можно для годовых расчетов считать равными. Таким образом, используя эти соотношения, мы скорее завысим реальную величину изменения национального дохода.

В таблице 1 представлен наш расчет изменения национального дохода за весь 1988 г. и последние три наиболее показательных для этого года квартала на основе указанного соотношения между среднег довыми темпами роста производства электроэнергии и грузовых железнодорожных перевозок и изменением национального дохода. Окончательная оценка выведена как средняя из двух полученных оценок.

На первый взгляд, разрыв в оценках, полученных обоими методами, для всего года довольно значителен: 1,7 процентных пункта. Сложился он, в основном, за счет первого квартала, когда особенно быстро росли железнодорожные перевозки по сравнению с исключительно неблагоприятным для железной дороги первым кварталом 1987 г. В дальнейшем оценки значительно сблизились, а в третьем квартале даже полностью совпали.

Как видим из данных таблицы 1, в целом за прошлый год национальный доход вырос, по нашим оценкам, всего на 0,3 %. Это само по себе крайне неблагоприятно. Однако в поквартальном разрезе положение намного хуже: от квартала к кварталу нарастает падение национального дохода. Если во втором квартале оно еще совсем неве-

[1] **Методы** расчета реальных обобщающих экономических показателей изложены нами в журнале «Известия АН СССР. Серия экономическая» (1981. № 6 и 1984. № 3); результаты расчета по этим методам — в журнале «Коммунист» (1987. № 17). Далее все оценки экономического развития (кроме специально оговоренных случаев) даются по нашим оценкам, а не по данным Госкомстата СССР.

Таблица 1

Изменения национального дохода, темпов роста производства электроэнергии и грузовых железнодорожных перевозок, % к соответствующему периоду 1987 г.

Показатель	II кв.	III кв.	IV кв.	1988 г.
Производство электроэнергии	2	2	2	2,5
Грузовые железнодорожные перевозки	0,5	—1	—3	1,2
Национальный доход (по производству энергии)	—1	—1	—1	—0,5
Национальный доход (по грузовым ж. д. перевозкам)	0,5	—1	—3	1,2
Окончательная оценка динамики национального дохода (гр. 3 + гр. 4) : 2	—0,25	—1	—2,0	0,3

лико, то в третьем и особенно четвертом приобретает значительные размеры.

Отметим еще один вывод из использования показателей производства электроэнергии и грузовых железнодорожных перевозок для оценки положения дел в экономике. По данным Госкомстата выходит, что во втором квартале темпы роста национального дохода заметно увеличились по сравнению с первым: с 4 до 6 %. А вот темпы производства электроэнергии за тот же период упали с 3 до 2 %, перевозки грузов железнодорожным транспортом сократились еще сильнее: с 7 до 0,5 %. Такая неувязка усиливает подозрение, что уже во втором квартале вырос разрыв между стоимостными и натуральными показателями, который привел к бумажному благополучию в обобщающих экономических показателях, исчисляемых в стоимостном выражении. Аналогичная неувязка была и в остальных кварталах.

Чтобы укрепиться в этом предположении, был проделан еще один расчет. Определялось, как снизились темпы роста во втором квартале по сравнению с первым по тем видам продукции в натуральном выражении, которые приведены в сводке. Не стану приводить детали расчетов, для неспециалистов они вряд ли интересны. Скажу только о конечном результате: по этим видам промышленной продукции темпы упали на два процентных пункта, в то время как по данным Госкомстата — лишь на 0,5 процентных пункта по всей промышленной продукции.

Уверенность в правильности полученного нами результата подкрепляется и тем, что ясные признаки застоя появились еще в 1987 г. 1986 г., по нашим альтернативным расчетам, был удачным для роста национального дохода: он вырос на 3 %, так же как за всю 11-ю пятилетку. Но если подумать, за счет чего это произошло, станет ясно, что здесь преобладали временные факторы, которые быстро исчерпываются. Сказалась борьба с алкоголизмом и связанная с этим большая требовательность и дисциплина, повлияло обновление кадров, устранение самых коррумпированных и бездеятельных. Намного больше стало, судя по печати, сверхурочных и работ по субботам. Рост произ-

водительности труда в 1986 г. был внушительным, только если закрыть глаза на то, что рабочих часов стало больше. Но увеличение рабочего времени имеет свои пределы: терпение рабочих может и лопнуть. В 1987 г. за счет этого фактора еще кое-что получили, но видимо, исчерпали здесь возможности.

В результате исчерпания временных факторов национальный доход вырос в 1987 г., по нашей оценке, лишь на 1 %, то есть на столько же, на сколько выросло население.

Добро бы темпы роста упали по уважительным причинам. Правильно говорят некоторые экономисты, что мы могли бы для структурной перестройки экономики, устранения дефицита, роста качества продукции пойти на несколько лет и на нулевые темпы. Останавливают ведь завод, когда переходят на новую продукцию. Еще ради улучшения экологической обстановки можно бы пожертвовать производством. Ради этого и сократить его можно, если нет другого пути. Так не было ведь ничего этого: ни заметных изменений в структуре, ни смягчения дефицита (он даже вырос), ни существенного улучшения качества продукции, ни оздоровления экологической обстановки. Все это осталось практически неизменным, а абсолютный объем национального дохода в последние кварталы, по нашим расчетам, упал.

ПРИЧИНЫ И ПЕРВОПРИЧИНЫ

Важно понять, за счет каких факторов произошло падение объема национального дохода в прошлом году. Производительность труда за год вроде даже несколько выросла, поскольку численность занятых в материальном производстве упала на 1 %. Но уже в третьем — четвертом кварталах был сначала застой, а потом явное снижение производительности труда. Ухудшилось в последние кварталы и использование основных производственных фондов. После исключения инфляционной компоненты, они уменьшаются ежегодно примерно на 1 % в год, то есть медленнее, чем объем национального дохода в последние кварталы 1988 г.

Явно выросла материалоемкость продукции. По данным Госкомстата СССР о «ресурсосбережении» легко вычислить, что в прошедшем году потребление энергии увеличилось на 1,9 %, а металла — на 1,3 %. Сопоставив эти цифры с реальным изменением национального дохода, получим, что энергоемкость выросла за год на 1,6, а металлоемкость — на 1 %. В 11-й пятилетке, весьма неблагоприятной по динамике материалоемкости, энергоемкость росла примерно такими же темпами, а металлоемкость — даже медленнее. Заметно ухудшились показатели энергоемкости и металлоемкости в прошлом году по сравнению с первыми двумя годами нынешней пятилетки.

Таким образом, по всем показателям эффективности производства в прошлом году мы наблюдаем абсолютное ухудшение.

В прошлом году появился новый заметный фактор снижения темпов: впервые в мирное время во втором квартале упала численность занятых в материальном производстве, и это падение сохранялось до конца года. В целом оно составило, по нашим оценкам, 1 %, в строительстве и на железнодорожном транспорте — целых 3 %. На это повлияло, видимо, расширение кооперативного сектора и индивидуальной трудовой деятельности. Теперь в этих секторах занято уже более

2 млн человек; за один второй квартал численность занятых в этих сферах выросла на 0,4 млн человек, столько же, сколько за весь предыдущий год. Часть кооперативов и индивидуалов занята в материальном производстве, и их продукция и услуги вошли в национальный доход, а те, кто из материального производства перешли в бытовое обслуживание и другие отрасли непроизводственной сферы, «выпали» из того национального дохода, какой у нас считается.

Не сомневаюсь, что противники перестройки возликуют, узнав о том, что у нас снова появились признаки кризисной ситуации. Вот, скажут они, к чему привела «ваша перестройка». Но не надо забывать, что страна была не просто в состоянии застоя, а самого настоящего кризиса: в начале 80-х годов у нас, по реальным оценкам, произошло абсолютное падение национального дохода. Если бы прежние тенденции развивались, то за 80-е годы, по моим подсчетам, национальный доход в стране упал бы почти на 20 %. А на самом деле он вырос, начиная с 1983 г., почти на 10 %. Сравнив то, что неизбежно должно было произойти, продлись прежние тенденции в экономике, с ее фактическим положением за 1983—1986 гг., я получил, что выигрыш составил по сумме этих лет 325 млрд руб., из них уже в этой пятилетке — более 275 млрд руб., А ведь эти годы были для экономики с точки зрения внешних факторов неблагоприятными: сильно упали мировые цены на топливо и другие виды сырья — главные статьи нашего экспорта, большой урон был нанесен нашей экономике чернобыльской катастрофой. Другое дело, что сделанного было далеко не достаточно, проявлялась и до сих пор проявляется медлительность в проведении самых необходимых преобразований.

Помимо падения национального дохода и снижения эффективности производства к серьезным негативным результатам прошлого года относится и рост инфляции. За последние 25 лет ежегодный рост оптовых цен у нас не превышал 3 % в год, увеличиваясь только при реформах цен, когда происходило единовременное их повышение. Для того чтобы получить его реальный рост в прошлом году, мы вычли из официальной оценки динамики национального дохода посчитанную нами реальную. Анализ показывает, что основная часть завышения динамики национального дохода связана со скрытым ростом оптовых цен (с учетом открытого роста оно окажется еще больше). Результаты нашего расчета приведены в табл. 2.

Таблица 2

Динамика национального дохода и оптовых цен, % к соответствующему периоду 1987 г.

Показатель	II кв.	III кв.	IV кв.	1988 г.
Индекс национального дохода по данным Госкомстата СССР	6	5	3,5	4,4
Индекс национального дохода по расчетам автора	—0,25	—1	—2,0	0,3
Индекс скрытого роста оптовых цен (гр. 1 — гр. 2)	6,25	6	5,5	4,1

Как показывает табл. 2, в целом за год рост оптовых цен составил 4,1 %, т. е. был заметно большим, чем в прошлые годы. Особенно быстро росли оптовые цены в последние кварталы прошлого года. Оптовые и розничные цены не отделены друг от друга железным занавесом. Рост оптовых цен непременно со временем перекидывается и на розничные цены. Что это уже началось, мы видели на примере легкой промышленности. Нетрудно найти и главный фактор роста инфляционных явлений: производительность труда выросла за год на 1,3 %, а средняя заработная плата рабочих и служащих — на 7,0 % (превышение на 5,7 % — почти настолько же, насколько выросли оптовые цены). В последние кварталы года это отношение еще ухудшилось. Правда, не все рабочие и служащие работают в производственной сфере, но там занята подавляющая их часть, и можно этот средний рост заработной платы принять и для производственной сферы.

Очень медленно росло во втором — четвертом кварталах и жилищное строительство. Жилья за год было сдано на 2 % меньше, чем за то же время прошлого года, а во втором — четвертом кварталах — на 3 % меньше. Чтобы дать к 2000 г. квартиру каждой советской семье, рост сдачи жилья должен составить 6—8 % в год.

Были ли хоть какие-то положительные явления в развитии экономики в прошлом году? Один показатель, и притом важнейший, действительно улучшился. Даже с учетом изменения цен вырос розничный товарооборот. За год он, по данным Госкомстата СССР, увеличился на 7,1 %, а цены — в пределах 5—6 % (последняя оценка дана по превышению роста средней заработной платы по сравнению с производительностью труда). Так что и реальный рост был, пусть и минимальный (на 1—2 %). Еще быстрее росли платные услуги. Они выросли, по официальным данным, на 15,5 %. Конечно, что и говорить, рост лучше падения. В первой половине 12-й пятилетки реальный объем фонда потребления, как справедливо отмечал академик С. С. Шаталин («Социалистическая индустрия», 30 октября 1988 г.) падал. Но надолго ли мы сумеем удержать даже этот минимальный рост? Ведь во многом он шел за счет сокращения товарных запасов, которые достигли небывало низкого уровня. Об этом свидетельствует сопоставление динамики розничного товарооборота и производства продукции группы «Б» (прирост соответственно на 7,1 % и 5 %).

До середины года к позитивным явлениям можно было еще отнести рост объема внешней торговли, но со второй половины года и он начал падать. Это тоже тревожно: наша внешнеэкономическая деятельность по сравнению с общим объемом экономической деятельности и в сравнении с другими странами минимальна, ее надо наращивать особенно быстро, а произошло обратное.

Одним из самых тревожных явлений прошлого года были возросшие товарно-денежная несбалансированность и разлаженность потребительского рынка, усиление неблагополучия в денежно-финансовой системе. А ведь мы считаем рост цен только в государственной и центросоюзовской торговле. На вещевом рынке, в кооперативах он был, видимо, намного больше. Небывало выросли в прошлом году денежные доходы населения. Предприятия ловко воспользовались упущениями в хозяйственной реформе для роста незаработанных денег. Только вклады в сберегательных кассах увеличились за год на 30 млрд руб. (при среднем росте в 11-й пятилетке на 13 млрд в год). Ажиотаж на по-

требительском рынке привел к тому, что население скупает впрок уже мыло и соль. Такого у нас не было давно.

Опасность поистине велика. Застой не может продолжаться долго. Он неизбежно, если срочно не принять противодействующие меры, перейдет в крупное абсолютное падение роста производства, а затем и потребления населения. Объективно для этого сейчас больше предпосылок, чем в начале 80-х гг. Тогда, пусть медленно, но все еще росли производственные фонды. Теперь они уже начали, по нашей оценке, уменьшаться. Нет у нас фактически никакого производственного накопления, только статистические иллюзии. Еще труднее стало положение с сырьем. На пределе возможного, с огромной перегрузкой, работают ключевые отрасли народного хозяйства: электроэнергетика, черная металлургия, железнодорожный транспорт. Задыхаются от загрязнения атмосферы жители десятков больших городов (в них предельно допустимые концентрации вредных веществ превышены в 10 и более раз). Во многих из них просто нет иного выхода, как закрывать самые «ядовитые» предприятия. Истощаются почва, лесные ресурсы. Перестала быть палочкой-выручалочкой внешняя торговля в связи с падением мировых цен на топливо. В прошлом году сильно выросли цены на зерно — один из важнейших предметов нашего импорта. Исчезли относительно легкодоступные резервы повышения эффективности производства, связанные с укреплением ответственности, дисциплины, борьбой с пьянством. Много здесь в рамках административной системы, в которой мы все еще живем, теперь не возьмешь.

●

Ближайшие год-два для нашей экономики будут решающими, судьбоносными. Что делать сейчас, в самое ближайшее время, чтобы не допустить нового экономического кризиса? Это большой и специальный разговор. Наша цель состояла в анализе ситуации, а не в показе способа лечения: коротко об этом не скажешь. Здесь нужны и структурные изменения и, главное, изменение хозяйственного механизма. Слов об этом было сказано немало, а дел (хотя и об их необходимости тоже немало говорилось) особых не видно. Надо, видимо, честно проанализировать, почему не были проведены в жизнь правильные решения, кто виноват в этом и как исправить положение. Урок правды нужен по отношению не только к прошлому, но и к настоящему. Но этого мало. Теперь стало ясно, что тех реформ хозяйственного механизма, о которых мы говорили в 1987 г., теперь недостаточно. В общественной мысли мы за эти 2—3 года продвинулись далеко вперед. И эти достижения общественной мысли должны найти отражение в предстоящих мерах по реформе хозяйственного механизма.

ЛАУРЕАТЫ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ ПО ЭКОНОМИКЕ

Известно, что в 1968 г. учреждена Нобелевская премия по экономике. Кому она выдавалась за эти годы и за какие работы?

О. В. ЖМУРО,
Днепропетровск

Знаем, что есть Нобелевская премия по экономике. Расскажите о ней и о ее лауреатах.

Г. В. КУЗНЕЦОВ, зав. сектором ПО,
Альметьевск

В последнее время в журнале «ЭКО» стали появляться интересные материалы о крупных советских экономистах А. В. Чаянове, В. В. Новожилове, Л. В. Канторовиче. Публикации, связанные с трудами венгерского экономиста Яноша Корнаи, возможно, были лучшими в журнале за последние два — три года.

Однако имена многих выдающихся зарубежных экономистов практически неизвестны советскому читателю, не говоря уже об их трудах. Приведу небольшой пример. Непосредственным поводом для этого письма послужила маленькая публикация в газете «Советский спорт» от 6 января 1989 года. Цитирую: «...лауреат Нобелевской премии 1988 года за экономические науки французский профессор Морис Аллэ каждое утро проплывает в бассейне клуба «Рэсинг», по его словам, шестьсот метров. И это помогает ученому поддерживать высокую работоспособность в 77 лет». Весьма любопытно, что информацию о выдающемся экономисте мы получаем из спортивной газеты.

Я предлагаю ввести в журнале специальную рубрику: «Лауреаты Нобелевской премии по экономике», тем самым приобщая советских читателей к мировой экономической культуре. Теоретическое и практическое значение этой рубрики было бы неоценимо.

С надеждой, аспирант — экономист
Пермского университета Олег ГЕЛЬФАНД

Пожелания читателей совпадают с позицией журнала: знакомить нашу аудиторию с вершинами русской и западной экономической мысли (об этом говорилось в диалоге двух редакторов в первом номере «ЭКО» за 1988 г.).

Да, это факт, что не только труды, но и имена большинства нобелевских лауреатов по экономике почти неизвестны в нашей стране. Могу засвидетельствовать это на основе многолетнего общения

с научными работниками, экономистами — практиками, студентами. Разве мыслимо такое в среде физиков, биологов, химиков?

Тщетно мы стали бы искать сколь-нибудь регулярные сведения о нобелевских лауреатах — экономистах и их научном вкладе в наших учебниках по истории экономической мысли, в экономических энциклопедиях и справочниках. Чем это можно объяснить?

То, что большинство лауреатов — западные ученые, приверженцы немарксистских школ, вряд ли является оправданием. Только в споре с сильными соперниками может прогрессировать советская экономическая наука, без этого трудно повысить ее авторитет. И, признавая многие практические достижения капиталистической экономики, надо знать лежащие в их основе идеи, научные методы.

В 1970 г. «ЭКО» дал информацию о первых лауреатах-экономистах — Р. Фрише и Я. Тинбергене. В дальнейшем журнал еще раз обращался к этой теме по выдающемуся случаю: состоялось присуждение премии советскому экономисту-математику Л. В. Канторовичу. К сожалению, продолжения не последовало.

Ниже дается краткая информация о принципах и процедурах присуждения Нобелевской премии по экономике и 26 лауреатах за первое двадцатилетие существования этой премии. Полагаю, что публикуемый материал станет поводом для размышлений о ценностях и приоритетах в мировом сообществе экономистов, о современном и будущем положении и авторитете советской экономической науки.

Главный редактор «ЭКО» А. Г. ГРАНБЕРГ

Нобелевские премии по физике, химии, медицине или физиологии, литературе и Нобелевские премии мира присуждаются ежегодно начиная с 1901 года за наиболее важные достижения в соответствующих областях. С течением времени Нобелевская премия становится самой престижной оценкой деятельности ученого, писателя, общественного деятеля.

В 1968 году Центральный банк Швеции в годовщину своего трехсотлетия учреждает новую премию, «Премию Центрального банка Швеции по экономике памяти Альфреда Нобеля». Идея премии принадлежала председателю банка и была поддержана экономическими советниками банка, среди которых — будущий нобелевский лауреат Гуннар Мюрдаль, председатель Комитета по Нобелевским премиям Ассар Линдбек. Эта идея, однако, была встречена с известным скептицизмом некоторыми учеными-естественниками — членами Шведской академии наук частично из-за нежелания распространять премию на новые области. Но

основными, по-видимому, были сомнения в том, что экономика является достаточной «научной», чтобы гарантировать столь же высокий статус премии и такие же условия ее присуждения как, например, в области физики. В последующих дискуссиях экономисты — члены Академии и особенно Г. Мюрдаль энергично отстаивали идею премии в области экономики и смогли убедить своих коллег принять ее. Впоследствии в мае 1968 года были выработаны условия и правила присуждения премии.

Статус премии указывает, что ею «ежегодно награждается ученый, который осуществил работу в области экономической науки такого выдающегося значения, которое соответствует завещанию Альфреда Нобеля, составленному 27 ноября 1895 года». Процедура выбора лауреатов та же, что и в случае исходных Нобелевских премий. В октябре месяце каждого года профессорам примерно 75 отделений экономики университетов в различных частях света рассылаются соответствующие формы, в которых им предлагается назвать кандидатов на получение премии и обосновать свой выбор. Набор отделений меняется от одного года к другому. Время от времени такие формы посылаются также профессорами таких родственных специальностей, как, например, экономическая история, управление в сфере бизнеса, а также экономистам, работающим вне университетов и академий. При этом делать предложения имеют право только индивидуумы, а не организации, в которых они работают. Предполагается, что все предложения должны иметь конфиденциальный характер. Они могут быть рассмотрены лишь при получении этих предложений Нобелевским комитетом не позднее конца января следующего года.

Как правило, в комитет поступает от 150 до 200 предложений, в которых называются от 75 до 100 кандидатов. В принципе комитет не обязан следовать полученным предложениям. Тем не менее ясно, что он внимательно изучает представленные в них мнения.

Обычно предложения касаются экономистов, пользующихся широкой известностью, и особенно ученых, работающих в области «центральной» экономической теории как ее традиционно понимают за рубежом. Часто предлагаются экономисты, принимающие активное участие в дискуссиях по вопросам экономической политики. С другой стороны, не так часты кандидатуры экономистов, внесших

важный и оригинальный вклад в специальные области экономического анализа. Даже исследователи, работающие в специальных разделах экономического анализа, как правило, предлагают кандидатов, известных своей деятельностью в центральных областях экономики.

После получения предложений различные комиссии Нобелевского комитета осуществляют экспертизу наиболее выдающихся кандидатов. Для этого привлекаются как шведские, так и (чаще всего) зарубежные ученые. Как правило, проводится две и более экспертизы работ тех кандидатов, которых Комитет рассматривает как ученых, заслуживающих наибольшего внимания. Экспертизы такого типа осуществляются в действительности постоянно. Каждый год обычно рассматривается от 20 до 30 кандидатов, но лишь немногие из них считаются «горячими» именами.

После нескольких совещаний Нобелевского комитета Отделению Академии по социальным наукам сообщается в форме доклада предложение по кандидатуре нобелевского лауреата вместе с развернутым обзором и детальным анализом результатов, которые предлагается удостоить премией, а также с глубоко проработанным обоснованием сделанного выбора. Экспертные исследования включаются в этот доклад.

До сих пор при выборе кандидатуры Нобелевским комитетом не возникало разногласий. Согласие внутри комитета достигалось после интенсивных дискуссий «автоматически», как если бы здесь действовала в качестве руководителя некая невидимая рука.

Доклад из Отделения Академии в середине октября поступает на пленарное заседание, где комитет представляет, обосновывает и защищает свое предложение, отвечая на многочисленные вопросы участников пленарного заседания. Решение относительно премии принимается простым большинством при тайном голосовании. Право голоса имеют все члены Шведской академии (260 человек), если они участвуют в этом пленарном заседании. (Они могут голосовать за любого из списка предложенных кандидатов.) Все обсуждения в Академии, касающиеся Нобелевских премий, носят конфиденциальный характер. Непосредственно после голосования на встрече с представителями средств массовой информации объявляется о сделанном выборе. Выпускается пресс-бюллетень, в котором в дополнение к крат-

5 ЭиОПП № 4, 1989 г.

кой характеристике вклада лауреата дается 2—3-страничное представление его достижений, удостоенных премии.

Вручение премии происходит в торжественной обстановке 10 декабря, в день рождения А. Нобеля. Вся церемония, как утверждают очевидцы, производит сильное впечатление.

Нобелевским лауреатам, прибывающим в Швецию для получения награды, предоставляют машины со специальными эмблемами. Их всюду узнают и приветствуют как почетных гостей страны. После награждения лауреаты еще несколько дней остаются в Швеции, принимая участие в различных мероприятиях, среди них — прием во дворце и бал в ратуше, публичная лекция лауреата, встреча со шведскими промышленниками.

Вспоминает Милтон Фридман:

«В связи с получением Нобелевской премии более всего мне запомнилась неделя в начале декабря, в течение которой проходили все формальные церемонии. Нам с женой казалось, что вся Швеция кроме участия в них ничем больше и не занимается. Одно мероприятие сменялось другим, прием следовал за приемом. Кульминацией недели были банкет и бал, на котором каждый лауреат обязан был произнести тост продолжительностью не менее трех минут. Публика к тому времени была уже навеселе».

Вот часть этого тоста:

«Я должен признаться, что прошедшие восемь недель внушили мне, что не только не существует такой вещи, как бесплатный обед. Не существует также и „бесплатной" премии. Дань всемирной известности этой премии в том, что ее объявление превращает получателя этой премии во мгновенного эксперта по каждой и всякой проблеме и спускает с привязи полчища хищных репортеров и фотографов из журналов и телевидения со всех уголков планеты. У меня выясняли мое мнение обо всем на свете, от лечения обычной простуды до рыночной стоимости письма, подписанного Джоном Ф. Кеннеди. Нечего и говорить, что внимание льстит, но еще и развращает. Нам нужно противодействие в той или иной форме как против раздутого внимания, возникающего в связи с присуждением премии в областях, находящихся вне его компетенции, так и против раздутого самомнения, которое каждый из нас рискует приобрести. Моя собственная специальность подсказывает такое противоядие: конкуренция на основе учреждения многочис-

ленных таких премий. Но продукт, который был столь успешным, не так легко замещать другим».

Размер премии — около 200 000 долларов. Премия может быть поделена между двумя или тремя лауреатами (в пропорции 1/2, 1/2; 1/3, 1/3, 1/3 и 1/2, 1/4, 1/4). В соответствии с существующими правилами совместная премия считается столь же почетной, как и полученная одним лицом.

Итак, кому же из экономистов присуждали эту премию?

1969 г.

Рагнар ФРИШ (1885—1973), Университет Осло, Норвегия и **Ян ТИНБЕРГЕН,** (род. 1903 г.), Экономическая Школа, Нидерланды — совместно

«за построение динамических моделей и их применение для анализа экономических процессов.

1970 г.

Поль САМУЭЛЬСОН (род. 1915 г.), Массачусетский технологический институт, США

«за научные работы, в которых развил статистическую и динамическую экономическую теорию, и активное содействие (вклад) в повышении уровня анализа в экономической науке».

1971 г.

Саймон КУЗНЕЦ (1901—1985), Гарвардский университет, США

«за эмпирически обоснованную интерпретацию экономического роста, дающую новое и углубленное понимание экономической и социальной структуры и процесса развития».

1972 г.

Сэр **Джон Р. ХИКС** (род. 1904 г.), Оксфордский университет, Великобритания и **Кеннет Дж. ЭРРОУ** (род. 1921 г.), Гарвардский университет, США — совместно

«за пионерный вклад в теорию общего экономического равновесия и в теорию благосостояния».

1973 г.

Василий ЛЕОНТЬЕВ (род. 1906 г.), Гарвардский университет, США

«за развитие метода „затраты — выпуск" и его применение в исследовании важных экономических проблем».

1974 г.

Гуннар МЮРДАЛЬ (1898—1987), Стокгольмский университет, Швеция и **Фредерик Август фон ХАЙЕК** (род. 1899 г.), Фрайбургский университет, ФРГ

«за пионерную работу по теории денег и экономических колебаний и за глубокий анализ взаимосвязей экономических, социальных и институциональных феноменов».

1975 г.

Леонид Витальевич КАНТОРОВИЧ (1912—1986), Госкомитет по науке и технике, СССР и **Тьяллинг С. КУПМАНС** (1910—1984), Йельский университет, США — совместно

«за вклад в теорию оптимального распределения ресурсов».

1976 г.

Милтон ФРИДМАН (род. 1912 г.), Чикагский университет, США

«за достижения в области анализа потребления, истории и теории денежного обращения и демонстрацию сложности последствий политики экономической стабилизации».

1977 г.

Бертиль ОЛИН (1899—1979), Стокгольмская экономическая школа, Швеция и **Джеймс МИД** (род. 1907 г.), Кембриджский университет, Великобритания

«за оригинальный вклад в теорию международной торговли и теорию движения международного капитала».

1978 г.

Герберт САЙМОН (род. 1916 г.) Университет Карнеги-Меллон, США

«за пионерные исследования процесса принятия решений в экономических организациях».

1979 г.

Теодор В. ШУЛЬЦ (род. 1902 г.), Чикагский университет, США и сэр **Артур ЛЬЮИС** (род. 1915 г.), Принстонский университет, США — совместно

«за пионерные исследования проблем экономического развития, особенно проблем развивающихся стран».

1980 г.

Лоуренс Р. КЛЕЙН (род. 1920 г.), Пенсильванский университет, США

«за создание экономических моделей и их применение к анализу экономических колебаний и экономической политики».

1981 г.

Джеймс ТОБИН (род. 1918 г.), Йельский университет, США

«за анализ финансовых рынков и их связей с решениями в области расходов, занятости, производства и цен».

1982 г.

Джордж СТИГЛЕР (род. 1911 г.), Чикагский университет, США

«за плодотворное изучение индустриальных структур, функционирования рынков, причин и последствий общественного регулирования».

1983 г.

Жерар ДЕБРЕ (род. 1921 г.), Калифорнийский университет, США

«за введение новых аналитических методов исследования в экономическую теорию и формализацию теории общего равновесия».

1984 г.

Ричард СТОУН (род. 1913 г.), Кембриджский университет, Великобритания

«за фундаментальный вклад в разработку систем национального счетоводства и тем самым значительное улучшение основ эмпирического экономического анализа».

1985 г.

Франко МОДИЛЬЯНИ (род. 1918 г.), Массачусетский технологический институт, США

«за пионерный анализ проблем сбережений и финансовых рынков».

1986 г.

Джеймс БЬЮКЕНЕН (род. 1919 г.), Центр по изучению общественного выбора, Фэрфакс, США

«за развитие теории принятия решений в области экономики и политики, а также политических теорий, демонстрирующих ограниченную роль правительства в экономике».

1987 г.

Роберт СОЛОУ (род. 1924 г.), Массачусетский технологический институт, США

«за вклад в теорию экономического роста».

1988 г.

Морис АЛЛЭ (род. 1911 г.), Высшая национальная школа, Париж, Франция

«за фундаментальные исследования в области теории рынков и эффективное использование ресурсов».

Представляемый выше список нобелевских лауреатов позволит читателю провести предварительный анализ тех направлений исследований, которые были удостоены премии, даст некоторое представление о личности лауреатов.

Даже беглый взгляд на списки лауреатов и отмеченные премиями результаты показывает, сколь широкий спектр интеллектуальной деятельности Нобелевский комитет относит к экономической науке. Он включает также и такие исследования междисциплинарного характера, как организация производства, экономическая история, пограничные между экономической и политической науками исследования, например анализ политических и административных процессов распределения ресурсов в общественном секторе.

Присужденные премии отражают в значительной степени характер и уровень современных экономических исследований.

Возросшую роль формализации, математических методов подчеркивает значительное количество Нобелевских наград за результаты, полученные на их основе (это прежде всего премии, присужденные Самуэльсону, Эрроу, Купмансу, Канторовичу и Дебре).

Вторая наиболее четко выраженная характеристика экономической науки последних 50 лет и особенно послевоенного периода — использование сложнейших процедур обработки экономической информации, современных количественных методов систематической проверки гипотез, получения различных оценок или, иными словами, экономи-

ческих методов (это прежде всего награды Тинбергену, Леонтьеву и Клейну).

Мы надеемся также, что приведенный выше список действительных нобелевских лауреатов кроме всего прочего поможет читателю противостоять «попыткам» некоторых репортеров ввести его в заблуждение (так, газета «Известия» за 1 февраля 1989 года отнесла к числу лауреатов Джона Кеннета Гелбрейта, человека, во всех отношениях нами уважаемого, однако лауреатом не являющегося).

В заключение нашей короткой справки несколько советов желающим стать нобелевскими лауреатами, высказанных в шутливой форме уже упоминавшимся М. Фридманом (с соответствующими модификациями, учитывающими происшедшие после их публикации изменения):

«Среди нобелевских лауреатов отсутствуют женщины. Поэтому, судя по опыту прошлого, крайне важно быть настоящим мужчиной.

Совет номер два — быть гражданином Соединенных Штатов. Из 26 лауреатов — 15 американцев.

И последний совет — учиться или работать в Чикагском университете. Из 15 американцев — нобелевских лауреатов 10 «последовали» этому рецепту. Кроме того, Фредерик Хайек в течение 10 лет работал в Чикаго».

М. Фридман добавляет, что отсутствие женщин не является проявлением мужского шовинизма членов шведского Нобелевского комитета, а отражает сложившиеся на сегодня реальности в экономической науке (которые, нам думается, уже завтра могут быть другими).

Источники: Journal of Economic Literature, vol. XXIII, N. 1, 1985; The New Encyclopaedia Britannica, vol. XIII, 1988; Эхо планеты, N 37, 1988; Ежегодник БСЭ.

Публикацию подготовили В. П. БУСЫГИН, В. Г. РУБЕНЧИК

точка зрения

БОРЬБА С ПЬЯНСТВОМ И АЛКОГОЛИЗМОМ В СССР

Владимир Г. ТРЕМЛ,
профессор экономического факультета
Дьюкского университета, США

Тотальное наступление на пьянство и алкоголизм — одна из наиболее значительных программ перестройки — оказало воздействие на образ жизни людей и состояние их бумажников, на государственный бюджет и местные финансы, региональное распределение доходов и жизнь страны в целом.

ПЬЯНСТВО И АЛКОГОЛИЗМ В СССР В НАЧАЛЕ 1980-Х ГГ.

К середине 1980-х гг. Советский Союз стоял перед проблемой пьянства и алкоголизма действительно кризисных масштабов. С 1955 по 1984 г. потребление спиртных напитков возросло в 2,5 раза, достигнув уровня 16 л абсолютного алкоголя на душу населения старше 15 лет [1]. Особенно быстро росли пьянство и алкоголизм среди женщин и несовершеннолетних. Однако негативное воздействие пьянства на благосостояние страны зависит не только от совокупного количества потребленного алкоголя, но

[1] **Не располагая** советскими статистическими данными о производстве и потреблении спиртных напитков, автор выполнил расчеты и опубликовал ряд наборов оценочных данных. В 1985 г. в статистическом справочнике «Народное хозяйство СССР» приведены данные по спиртным напиткам. За три года, по которым имеются данные о потреблении алкоголя на душу населения, полученные и советскими органами, и автором, расхождения между ними составляет лишь 0,1 %, что указывает на точность расчетов. Поэтому в статье по возможности будут использоваться опубликованные советские статистические данные, а за те годы, по которым они отсутствуют,— оценки автора. Цифра — 16 л абсолютного алкоголя — приведенная в тексте, основана на советских данных за 1984 г., к которым прибавлено также потребление 4,3—4,4 л самогона и 0,5 л домашнего вина. Оценки автора по потреблению самогона очень приблизительны. Тем не менее недавно в советской статье сообщалось, что производители самогона ежегодно потребляют более миллиона тонн сахара (Литературная газета. 1985. 29 мая), что примерно соответствует расчетам автора.

также от ряда других факторов, таких, как распределение пьющих по количеству употребляемого алкоголя, преимущественное потребление крепких или слабых напитков и характер потребления. Франция, Португалия или Италия, например, при уровне потребления на душу населения до 18—20 л не испытывали того неблагоприятного воздействия алкоголизма на благосостояние страны, какое отмечалось в СССР, поскольку большая часть абсолютного алкоголя в этих странах потребляется в виде вина с низким содержанием алкоголя. В СССР же водка и другие крепкие напитки составляют 62—63 % всего потребляемого алкоголя, что обусловливает более высокий уровень преступности, связанной с пьянством, большее количество тяжелых несчастных случаев и смертельных отравлений алкоголем, расстройств здоровья, включая сердечно-сосудистые заболевания. Предпочтительное употребление в Советском Союзе большого количества алкоголя за короткое время без приема пищи также отрицательно сказывается на здоровье.

По некоторым категориям смертность, связанная с алкоголизмом, в СССР полностью выходит за рамки мирового опыта. Так, к концу 1970-х гг. смертность в результате острого алкогольного отравления составила огромную цифру — 51 000; на 100 000 жителей приходится 19,5 смертельных случая, тогда как в 19 странах, по которым имеются данные, этот показатель составлял 0,3.

Остальная статистика, иллюстрирующая злоупотребления алкоголем в стране, столь же тревожна. В начале 1980-х гг. по вине нетрезвых водителей в дорожно-транспортных происшествиях погибло 13—14 тыс. человек и 60 тыс. получили тяжелые травмы; 800 тыс. водителей были задержаны за управление транспортом в нетрезвом состоянии. Количество задержаний на миллион машино-

---

Владимир Тремл — видный специалист по статистике СССР, межотраслевым балансам, количественным исследованиям экономики СССР (распределение чистых доходов и т. д.). Полное название его статьи, опубликованной в «Study papers submitted to the Joint Economic Committee. Congress of the United States. «Gorbachev's economic plans» (1987. Vol. 11).—«Кампания Горбачева по борьбе с пьянством и алкоголизмом: „благородный эксперимент'' или дорогостоящее и безнадежное предприятие?»

Хочется, чтобы читатель обратил внимание не только на результаты анализа, полученные В. Тремлом, но и на сам анализ. Представляется, что высокая культура, продемонстрированная автором и никак не в меньшей степени характерная для российской экономической науки, в значительной мере нами утеряна. В. Тремл делает смелые и глубокие выводы, не отрываясь, однако, от почвы фактов. Он руководствуется именно фактами, а не априорной конструкцией, для которой, как это часто бывает, факты (да притом тщательно подобранные) являются лишь дополнительной иллюстрацией (Прим. ред.).

миль было приблизительно в 10 раз выше, чем в США. В конце 70-х гг. ежегодно задерживали и помещали в вытрезвители около 15 млн человек в нетрезвом состоянии.

По подсчетам двух ведущих советских специалистов в области статистики, в начале 1970-х гг. злоупотребление спиртными напитками вызывало снижение производительности труда в стране примерно на 10 %[2]. За отсутствием данных мы не можем проверить эти сведения, но, допуская правильность цифр, в середине 80-х этот показатель вполне мог бы составить 15—17 %.

Общая картина скрывает существенные региональные и этнические различия. Для упрощения ситуации можно разделить население СССР на три основных группы. Славяне — русские, украинцы и белорусы — намного больше других национальностей потребляют абсолютного алкоголя на душу населения, главным образом в виде крепких напитков: водки, самогона и крепленых виноградных и фруктовых вин. Потребление спиртных напитков государственного производства на душу населения в трех прибалтийских республиках выше, чем у славян, однако вследствие непопулярности там самогона общий уровень потребления в них ниже; население Прибалтики отличается от славян также тем, что потребляет больше пива и меньше крепких напитков. Молдаване, армяне и грузины, т. е. население винодельческих республик, потребляют меньше алкоголя на душу населения, чем славяне, причем в основном это вино с низким содержанием алкоголя. Мусульмане, населяющие советскую Среднюю Азию, потребляют на душу населения около 40 % среднего уровня СССР. Различия в потреблении спиртных напитков на душу населения, его структуре, национальных традициях обусловливают значительные различия в негативном воздействии алкоголя на здоровье и общественную жизнь, как видно из сравнения данных на конец 70-х гг. (см. табл.).

Аналогичные различия наблюдаются в уровнях смертности и рождаемости, заболеваемости и других демографических показателях. Таким образом, пьянство и алкоголизм сконцентрированы в основном в славянских республиках, что очень существенно для формирования национальной политики советского государства.

---

[2] Струмилин С. Г., Сонин М. Я. Алкогольные потери и борьба с ними // ЭКО. 1974. № 4. С. 36—44.

Республики	Численность алкоголиков (на душу населения)	Нарушения общественного порядка (на душу населения)*
СССР в среднем	100,0	100,0
РСФСР	111,6	138,2
Прибалтика	95,0	95,4
Средняя Азия	53,6	50,2
Закавказье	27,5	9,6

* Случаи задержания и помещения в вытрезвитель.

В связи с высоким уровнем потребления спиртных напитков и высокими ценами на них в середине 80-х гг. советская семья тратила около 15 % своего денежного дохода на спиртные напитки, что очень много по историческим и международным стандартам. Доход от акцизных сборов и налогов на прибыль вино-водочной промышленности и поступления от экспорта спиртных напитков составляли 12—14 % общих поступлений в государственный бюджет. Это необычайно высокий процент для современного промышленно развитого государства.

Процветает подпольный рынок спиртных напитков, возникший как следствие высоких государственных цен и многочисленных ограничений на их потребление. В начале 1980-х гг. объем незаконного производства на дому самогона оценивался в 2 млрд л и составлял почти 30 % общего потребления абсолютного алкоголя. На дому изготовлялись также виноградные и фруктовые вина, пиво и суррогаты водки из краденого технического спирта. Ограничения продажи спиртных напитков в государственной торговой сети создали развитый черный рынок. Посредники — например, таксисты и работники государственных вино-водочных магазинов — покупали водку по государственным ценам в часы разрешенной продажи и продавали ее






значительно дороже в часы, когда продажа не производится, или в местах, где она запрещена. Появилось множество других методов обмана покупателей и государства.

СОВЕТСКАЯ АНТИАЛКОГОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: НЕДАВНЕЕ ПРОШЛОЕ

Но почему же советские власти так долго мирились с подобной ситуацией?

Хрущев был первым советским лидером, открыто признавшим проблему алкоголизма и злоупотребления алкоголем в стране, провозгласив в 1958 г. широкую антиалкогольную кампанию. В последующие годы был предпринят еще ряд кампаний различной продолжительности и интенсивности. Начинались они с осуждения пьянства, призывов к трезвости и провозглашения планов правительства сократить производство спиртных напитков. Но главным их содержанием стало повышение цен на алкоголь, ужесточение наказаний за пьянство и злоупотребление алкоголем, введение ограничений на продажу спиртных напитков, например запрещение их употребления и продажи в определенных районах или ограничение времени продажи.

Интересной особенностью государственной антиалкогольной политики было то, что на втором плане оставались медицинские аспекты проблемы, т. е. лечение и последующая реабилитация людей, страдающих алкоголизмом. Хотя всегда были прекрасные врачи, занимавшиеся лечением алкоголиков, и в некоторых институтах велись передовые исследования, государственные организации здравоохранения СССР, очевидно, не считали работу с алкоголиками своей обязанностью. Например, в декларации о политике антиалкогольной кампании 1958 г. объемом в 8000 слов среди директив, адресованных десяткам государственных организаций, не были даже упомянуты проблемы здоровья и роль Министерства здравоохранения. В антиал-



когольной кампании 1972 г. признавалась необходимость медицинского вмешательства, но лишь на очень поверхностном уровне. Фактически МВД в значительно большей степени было ответственно за борьбу с пьянством, что верно и по сей день. В ведении МВД находятся тысячи так называемых «медицинских вытрезвителей» и «лечебно-трудовых профилакториев»— учреждений тюремного типа для трудноисправимых алкоголиков. МВД играет важную роль в сборе и анализе данных о потреблении алкогольных напитков в стране и разработке мер борьбы против злоупотребления спиртными напитками.

Упор на карательные меры вытекает из преобладающего отношения центральных властей к пьянству и алкоголизму. Пристрастие к алкоголю считается не болезнью, а проявлением моральной неустойчивости и деградации личности. Это отношение понемногу меняется, и некоторые представители медицины и власти начинают признавать в алкоголизме болезнь, но они пока в меньшинстве. Таким образом, целью и главной заботой политиков всегда оставались поддержание законности и правопорядка, нейтрализация негативного влияния пьянства на моральное состояние трудовых коллективов и производительность труда.

Периодически проводившиеся в течение последних 30 лет антиалкогольные кампании не принесли результатов; по-прежнему продолжался рост пьянства и алкоголизма, их негативного влияния на здоровье и качество жизни в СССР. Возможно, определялось это тем, что, несмотря на декларации правительства, производство и импорт алкогольных напитков продолжали расти. Между 1958 г., т. е. годом первой антиалкогольной кампании Хрущева, и 1984 г. производство водки удвоилось, а производство вина выросло в 6 раз. За тот же период чистый импорт увеличился с менее 0,05 до 0,6 л абсолютного алкоголя на человека. К тому же за эти годы повысилось содержание алкоголя в винах за счет расширения выпуска крепленых вин. Единственное возможное объяснение несоответствия между политическими декларациями и действиями — это ог-



ромные доходы от продажи спиртных напитков, которые в конечном счете одерживали верх над другими соображениями у политиков. Сиюминутная финансовая целесообразность всегда преобладала над долговременными потенциальными преимуществами трезвости.

Таким образом, к началу 1985 г. проблема пьянства и алкоголизма находилась вне правительственного контроля, а результаты государственной антиалкогольной политики были ничтожны.

КАМПАНИЯ ГОРБАЧЕВА

Антиалкогольная кампания, начатая в мае 1985 г. с провозглашения ряда далеко идущих мер, имела в основе повышение цен, введение более жестких мер наказания и новых ограничений. Однако имелись и некоторые новые позитивные элементы. Громкую риторику сменил более сдержанный тон, были косвенно признаны прежние неудачи. Новой особенностью было молчаливое признание того, что одна из главных причин пьянства — скука повседневной жизни и отсутствие условий для отдыха и досуга.

Другой новой особенностью был возросший поток публикуемой информации по данной проблеме. Длительное время практически не публиковалось общей информации о производстве и потреблении спиртных напитков, данных о масштабах злоупотребления алкоголем, в частности, статистики задержаний лиц в нетрезвом состоянии, о смертности, связанной с пьянством и алкоголизмом и т. д. Как отражение призыва к гласности официальные источники начали публиковать статистические данные по указанным вопросам, не приводившиеся с середины 50-х годов.

В отличие от прошлых лет, кампания мая 1985 г. энергично проводится в жизнь. За пьянство члены партии рас-



стаются с партбилетами, а руководящие работники снимаются с постов; те же, кого застают за употреблением спиртных напитков на рабочем месте, подвергаются аресту [3]. Милицейский аппарат МВД мобилизован для тотального наступления на пьянство. Милиция проводила повальные обыски с конфискацией самогона, стала задерживать пьяных на улицах и рабочих местах, проверять водителей на опьянение и торговые точки для выявления нарушений правил торговли спиртными напитками. Она поддерживает порядок в длинных трудноуправляемых очередях в вино-водочных магазинах, следит за тем, чтобы спиртные напитки не продавались несовершеннолетним, и пресекает спекуляцию спиртным.

Производство алкогольных напитков неуклонно снижается, закрываются вино-водочные заводы, уничтожаются виноградники. За один год производство водки сократилось на 33 %, виноградных вин — на 32 %, фруктовых вин — на 68 %, коньяка — на 44 %. Те же темпы сохранились в 1986 и 1987 гг. Более половины магазинов закрыли вино-водочные отделы, многие рестораны прекратили продажу спиртных напитков.

Потребление производимых государством алкогольных напитков резко снизилось, о чем свидетельствуют следующие данные [4]: абсолютного алкоголя на человека старше 15 лет потреблялось в 1980 г.— 11,5, 1984 г.— 11,2, 1985 г.— 9,9, 1986 г.— 5,8 л.

Опрос 5000 семей, проведенный в конце 1985 г., показал, что 12 % респондентов полностью перестали употреблять спиртные напитки, 36 % сократили потребление, 52 % продолжали употреблять в тех же количествах. К сожалению, имеется очень мало информации об этом опро-

---

[3] Нам неизвестно общее количество арестов или увольнений, однако, судя по сообщениям в прессе, оно, по-видимому, велико. Например, за два месяца за употребление спиртных напитков на рабочем месте в Эстонии было арестовано 700 человек (половина из них руководящие работники).

[4] Данные за 1980, 1984 и 1985 гг. взяты из справочника «Народное хозяйство СССР» за 1985 г. С. 609, с пересчетом на группу населения от 15 лет и старше; за 1986 г.— из сборника «СССР в цифрах». М. 1986. С. 267.



се и его достоверности, но приблизительные расчеты дают основание предположить, что те, кто стал меньше пить, сократили потребление спиртного примерно на 23 %.

Резкое сокращение производства и продажи спиртных напитков значительно уменьшило поступления в госбюджет. За шесть месяцев после начала кампании потери, вероятно, составили более 6 млрд руб., и это несмотря на крупное повышение цен в августе 1985 г. Неудовлетворительное финансовое планирование антиалкогольной кампании с наибольшей очевидностью проявилось в 1986 г. Бюджетным планом на 1986 г. предусматривалась сумма налоговых поступлений 102,6 млрд руб. План составлялся в конце 1985 г. и поэтому должен был учесть финансовые последствия сокращения продажи алкогольных напитков. В июле 1986 г. Горбачев заявил, что объем продажи алкогольных напитков снизился на 35 %, вследствие чего бюджет потерял 5 млрд руб., однако руководство страны в состоянии принять адекватные меры для компенсации потери[5]. Однако через 5 дней цены на алкогольные напитки были повышены на 20—25 %. Это повышение нельзя было объяснить необходимостью борьбы с пьянством, поскольку объем продажи спиртных напитков и так снижался; поэтому единственное возможное объяснение связано с финансовыми соображениями. Несмотря на планирование и рост цен, фактическая сумма налоговых поступлений в 1986 г. составила 92,2 млрд руб., что говорит о непредвиденной потере 10,4 млрд руб. Для сравнения можно сказать, что расходы государственного бюджета на здравоохранение в 1985 г. составили 17,6 млрд руб.[6].

---

[5] **Правда.** 1986. 27 июля.

[6] **Рассчитано** приблизительно как разница между суммой налоговых поступлений, планировавшейся до начала кампании — 103,1 млрд руб., и фактическим сбором — 97,7 млрд руб. Потери в результате сокращения налогов с прибыли вино-водочной промышленности и сети розничной торговли оценке не поддаются. Одной из причин непредвиденных потерь была наивная уверенность властей в том, что увеличение продажи фруктовых соков, безалкогольных напитков и других потребительских товаров за счет реализации «скрытых внутренних резервов» позволит компенсировать большую часть потерь от сокращения продажи алкогольных напитков.





Вышеприведенные данные показывают, что за первый полный год после начала кампании среднее потребление спиртных напитков в сравнении с 1984 г. сократилось наполовину. В прессе приводятся сведения об улучшении ряда социальных показателей, связанных со злоупотреблением алкоголем. Мы не в состоянии представить полную картину этих улучшений, поскольку имеющиеся статистические данные выражены в процентах, относятся к нечетко определенным категориям и не согласовываются друг с другом [7]. Нижеприведенные данные собраны в ряде советских источников и относятся либо к периоду с июня 1985 по июнь 1986 г., либо к первым шести месяцам 1986 г. в сравнении с соответствующими показателями до антиалкогольной кампании. Таким образом, она принесла следующие результаты:

Общая преступность — снизилась на		20—25%
ДТП по вине нетрезвых водителей	—	20—22%
Травматизм и смертность в ДТП	—	20—22%
Несчастные случаи со смертельным исходом, связанные со злоупотреблением спиртными напитками		
на работе	—	20%
дома	—	8%
Потери рабочего времени вследствие прогулов		
в промышленности	—	33%
в строительстве	—	40%

Кроме того, в различных источниках сообщается о снижении смертности от сердечно-сосудистых заболеваний, вызываемых злоупотреблением спиртными напитками; количества разводов вследствие пьянства одного из супругов; случаев изнасилования, хулиганства и других форм уличной преступности.

В целом в 1985 и 1986 гг. показатели функционирования экономики были несколько лучше, чем в начале

[7] Можно привести следующий пример расхождений между сообщениями различных источников. Согласно статистическим данным МВД, приведенным в передаче московского телевидения 26 июня 1986 г., уровень преступности среди несовершеннолетних снизился на 30 %. Однако в «Известиях» за 10 сентября 1986 г. сообщалось об отсутствии существенных изменений в уровне преступности несовершеннолетних.



1980-х гг.[8] Однако мы не располагаем достаточно подробными данными для соотношения роста производительности труда и других улучшений с антиалкогольной кампанией. Следует заметить, однако, что Горбачев и другие руководители страны пока не делали заявлений об ее существенных экономических успехах.

РЕЗУЛЬТАТЫ: ПРОМЕЖУТОЧНАЯ ОЦЕНКА

Успех программы, начатой в мае 1985 г., будет определяться долговременными изменениями. По ряду причин следует подходить осторожно к оценке положительных результатов того, что впечатляюще наполовину снизилось потребление производимых государством спиртных напитков на душу населения.

Во-первых, некоторые из них, возможно, преувеличены чиновниками, желающими угодить руководству. Пьянство и алкоголизм — чрезвычайно сложное и многомерное явление, которое невозможно устранить или даже существенно изменить за пару лет посредством относительно примитивных карательных мер, ограничений и пропаганды. Опыт многих стран, включая Россию, недвусмысленно показывает, что заметное изменение характера потребления спиртных напитков такими средствами приводит к непредвиденным негативным эффектам в других областях общественной жизни.

Жесткие меры и усиление контроля сократили употребление спиртных напитков на рабочем месте и, следовательно, производственный травматизм. Но при этом ужесточе-

[8] Статистические данные, демонстрирующие улучшения в экономике в 1985 и 1986 гг., содержат ряд озадачивающих расхождений, возможно, чтобы показать положение в более выгодном свете.



ние мер воздействия вызвало рост мобильности трудовых ресурсов, поскольку рабочие, будучи оштрафованы или уволены с одного рабочего места, переходили на другое.

Усиленное милицейское патрулирование и более жесткие наказания снизили количество нарушений общественного порядка лицами в нетрезвом состоянии и некоторые виды преступности. Однако пьянство переместилось с улицы в квартиры, в результате чего участились случаи избиения жен и детей, уничтожения имущества. Даже такая, казалось бы, положительная перемена, как снижение уровня связанного со злоупотреблением спиртными напитками травматизма, несет с собой некоторые негативные побочные эффекты. Дабы избежать нововведенных мер наказания, некоторые лица, находившиеся в момент несчастного случая в нетрезвом состоянии, не обращаются за помощью к врачу, пока не протрезвеют, что ухудшает состояние пострадавшего.

Одним из важнейших факторов, от которого зависит результат кампании, является рынок самогона.

Активизировавшееся наступление милиции на самогоноварение имело результатом увеличение в 2,6 раза количества арестов производителей самогона, конфискацию или добровольную сдачу 900 тыс. самогонных аппаратов и 2,6 млн л самогона. Несмотря на все эти усилия, имеющиеся данные указывают на то, что производство спиртных напитков на дому возросло. Два последовательных повышения довели цену на водку до 18,5 руб. за литр — цифра, очевидно, чрезмерно высокая, учитывая среднюю заработную плату 1,25 руб. в час. Высокая цена на государственную водку позволила повысить цену самогона на черном рынке и стимулировала производство самогона для собственного потребления.

Оценить увеличение подпольного производства спиртных напитков очень трудно, и приводимые здесь цифры являются лишь первым приближением. В 1986 г. продажа сахара, главного компонента самогоноварения, возросла



на 10 %. В результате существенного сокращения закупок винограда и фруктов в сельской местности остались большие излишки, которые трудно было реализовать в связи с недостатком транспорта, складских помещений и холодильных установок. Поэтому сельская местность располагала необходимыми материалами для домашнего виноделия.

По словам заместителя министра внутренних дел, нелегальная продажа спиртных напитков, в основном самогона, за первые десять месяцев 1986 г. возросла на 42 %, а производство домашнего вина утроилось. Отсюда следует, что потребление самогона на человека старше пятнадцати лет (которое мы считаем равным производству) увеличилось на треть и составило 1,8 л, а домашнего вина — выросло на 0,75 л до 1 л абсолютного алкоголя[9]. Некоторые советские специалисты даже высказывают мнение, что увеличение второго полностью покрывает сокращение первого.

Наиболее пристрастившиеся к спиртному переходили на суррогаты, например, лосьоны после бритья, одеколоны и технические жидкости, содержащие спирт. Возросший спрос на лосьоны и лекарства на спирте стал настолько массовым явлением, что магазины ограничили норму продажи до двух флаконов на покупателя и вынуждены были прибегать к помощи милиции для пресечения наруше-

---

[9] Потребление самогона в 1983 г., по оценкам автора, составляло 4,2 л абсолютного алкоголя на человека. В 1980-х гг. потребление росло примерно на 5,6 % в год, и исходя из этого — можно предположить, что уровень потребления в 1985 г. составил 4,4 л. Невозможно даже примерно оценить изменение рынка самогона во второй половине 1985 г. Активность милиции возросла, были увеличены меры наказания, что, возможно, привело к сокращению производства. С другой стороны, изменение спроса и повышение цен на водку могли вызвать рост производства. Мы будем оперировать уровнем потребления на человека в диапазоне 4,0—4,4 л применительно ко всему 1985 г. В этом случае упомянутое выше 42 %-ное увеличение означало бы, что потребление самогона на душу населения в 1986 г. выросло от 5,7 до 6,2 л абсолютного алкоголя. Аналогично оценивался объем производства домашнего вина.



ния порядка покупателями. Более тяжелые последствия имело возросшее употребление краденого технического спирта, антифриза, метанола и других токсичных жидкостей. Неудивительно, что число смертельных отравлений растет.

Другой серьезной и, возможно, взаимосвязанной проблемой является употребление наркотиков в СССР. В государственной политике по отношению к злоупотреблению алкоголем и наркотиками было много общего. Официальная линия здесь сводилась к тому, что злоупотребление наркотиками в СССР минимально, и руководство системы здравоохранения страны не считало нужным уделять внимание этой проблеме. В настоящее время средства массовой информации сообщают, что злоупотребление наркотиками в стране широко распространено и продолжает быстро расти. Особенно тревожит власти то, что повышение цен и ограничение продажи спиртных напитков побудили некоторых пьющих перейти на наркотики. Взаимосвязь алкоголя и наркотиков очень сложна, и опыт Запада не дает оснований предположить существенную их взаимозаменяемость. Советские власти, однако, утверждают, что рост употребления наркотиков — по крайней мере, частично — связан с антиалкогольной кампанией.

КАКОВЫ ПЕРСПЕКТИВЫ НА БУДУЩЕЕ!

Здесь нужно рассмотреть один из аспектов кампании. Многие годы советские специалисты ведут дискуссию о приемлемом уровне потребления спиртных напитков. Большинство профессионалов, т. е. социологов, психиатров и журналистов, пишущих на медицинские темы, считали нереалистичным полный отказ от употребления спиртных напитков или введение «сухого закона». Они высказывали мнение, что большинство негативных последствий злоупотребления алкоголем в стране преодолимо, если бы пьющие



научились умеренному и цивилизованному потреблению, его правильному повременному распределению в сочетании с приемом пищи. Их оппоненты придерживались довольно догматичного взгляда, что целью государственной политики должна стать абсолютная трезвость. Резолюция ЦК задала тон кампании, отвергнув принцип умеренного потребления, и средства массовой информации сделали полную трезвость главной темой пропагандистского «блица». Умеренное потребление высмеивается одной статьей за другой; те же, кто его ранее пропагандировал, подвергаются резкой критике.

Несмотря на курс гласности, по-настоящему свободное обсуждение этого вопроса было прекращено. Сторонников культуры пития, таких, как Б. и М. Левины, Э. Бабаян и З. Балаян, которые еще за годы до настоящей кампании выражали тревогу в связи с проблемой алкоголизма и внесли большой вклад в ее понимание, заставили замолчать. Фактически наступление на позиции умеренного потребления все более приобретает характер «охоты на ведьм». В этой связи следует упомянуть имя ленинградского хирурга, профессора Федора Углова. Углов давно был известен как принципиальный критик пьянства, однако из-за его крайних взглядов и наивного подхода к этой очень сложной проблеме при недостаточной профессиональной компетентности серьезные специалисты его игнорировали. Сегодня Углов стал главным выразителем позиции абсолютной трезвости: он проводит свои взгляды и нападает на ныне безгласных оппонентов в манере, напоминающей Лысенко.

Вероятно, большинство специалистов согласятся, что такая стратегия, особенно в сочетании с прямолинейными карательными мерами, неоправданна, и долговременное решение проблемы пьянства и алкоголизма в такой стране, как СССР, имеющей глубоко укоренившиеся традиции употребления спиртных напитков, может быть обеспечено лишь через постепенный процесс воспитания умеренности и воздержания.

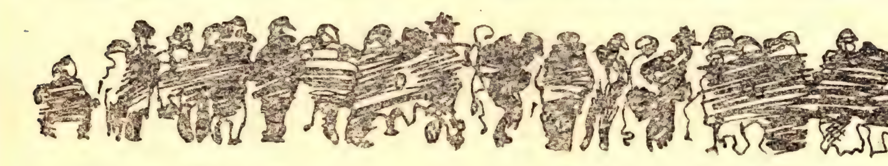


Молчаливое признание при первоначальном провозглашении кампании того, что скука и монотонность советской повседневности способствуют распространению пьянства, было знаком прогресса в обществе, длительное время отрицавшем существование социальных предпосылок пьянства. Предусмотренные увеличение производства наборов инструментов, запасных частей для автомашин и расширение сети спортивных сооружений отнюдь не исчерпывают проблемы. Государству необходимо удовлетворить потребности в нормальном жилье и создать полную инфраструктуру развлечений, досуга и отдыха. Для осуществления подобных программ потребовались бы годы и значительные средства; судя же по текущим экономическим планам, этот вопрос не входит в круг приоритетов Горбачева.

Бюджетные проблемы остаются неразрешенными. Теперь очевидна нерациональность значительной зависимости государства от дохода от реализации спиртных напитков. Бюджет теряет статьи дохода, тогда как накопление у населения нереализованных денежных запасов и сбережений усиливает скрытую инфляцию и снижает стимулы к труду. Только максимально комплексная реформа налогообложения, заработной платы и цен могла бы разрешить эти проблемы.

В запале бичевания пьяниц и обличения пагубности пьянства из фокуса кампании в определенной степени выпали вопросы здравоохранения. Созданная в последнее время сеть наркологических клиник финансируется частично предприятиями и организациями, частично за счет пациентов в платных клиниках, но не из государственного бюджета. На взгляд западного наблюдателя, антиалкогольная кампания не может в конечном счете достичь успехов без широкого участия государственной системы здравоохранения в консультировании, психиатрическом лечении, послелечебной помощи и реабилитации.

Подпольное производство спиртных напитков есть и будет главной угрозой успеху кампании. Прошлый опыт СССР показывает, что избавиться от самогоноварения практиче-

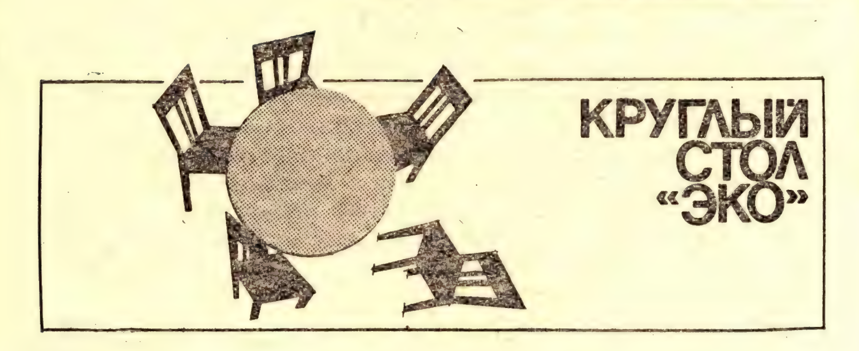


ски невозможно. И, в отличие от американских, советские самогонщики — это мелкие производители, не имеющие крупных дистилляторов, что затрудняет их выявление милицией. Практически единственный возможный способ искоренения самогоноварения — сделать его нерентабельным путем установления достаточно низких цен на спиртные напитки — едва ли будет принят государством.

Очевидно, что вся кампания была спланирована излишне поспешно, без учета всех возможных последствий, на основе наивных ожиданий немедленного впечатляющего улучшения трудовой дисциплины и исчезновения негативных последствий пьянства. По всей вероятности, однако, реальные экономические и социальные издержки будут нарастать, тогда как потенциального положительного эффекта, остающегося пока весьма неопределенным, не будет ощущаться еще многие годы. Возможно, перед лицом этих проблем придется переориентировать антиалкогольную компанию на более умеренные цели.

Перевод М. Е. СУРИНА

Рис. А. ШЕМОНАЕВА



БЕЗ ТРИБУНЫ

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ЭКО» ПРОВЕЛА В КРАСНОЯРСКЕ, ЗА «КРУГЛЫМ СТОЛОМ» КРАЕВОГО НАРКОЛОГИЧЕСКОГО ДИСПАНСЕРА БЕСЕДУ С ИССЛЕДОВАТЕЛЯМИ ПЬЯНСТВА, НАРКОМАНИИ И ТОКСИКОМАНИИ, А ТАКЖЕ С НАРКОЛОГАМИ-ПРАКТИКАМИ, РАБОТАЮЩИМИ В ВОСТОЧНЫХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ. НАШ ЖУРНАЛ НЕ ВПЕРВЫЕ ОБРАЩАЕТСЯ К ЭТИМ ТЕМАМ — МОЖНО ГОВОРИТЬ ДАЖЕ О ПРИОРИТЕТЕ «ЭКО» В ТРЕЗВОМ ВЗГЛЯДЕ НА ПЬЯНСТВО (ЭКО. 1974. № 4; 1985. № 9—10). СЕГОДНЯ НАСТУПИЛО ВРЕМЯ НЕ МЕНЕЕ ЗДРАВОГО ВЗГЛЯДА НА ТРЕЗВОСТЬ, ТРЕЗВЕННИЧЕСТВО, ОТРЕЗВЛЕНИЕ...

Б. И. ТУЧИН, писатель и публицист, врач-нарколог (Новосибирск): — Совсем недавно я полагал, что три года после постановления ЦК КПСС от 7 мая 1985 г. ушли только на баталии вокруг винного прилавка и наркология вперед не двигалась. Но идущие в последние месяцы встречи специалистов показали мне, что есть новые мысли, результаты, методики. И видя это своеобразное оживление, хочется спросить для начала: как вы, коллеги, сегодня относитесь к появившемуся еще в 20-е годы понятию «наркотизм»? Можно ли им объединить алкоголизм, наркоманию и токсикоманию, или это слияние будет искусственным? Каковы здесь интересы практики?

Г. М. РУДЕНКО, доктор медицинских наук, руководитель кафедры наркологии Центрального института усовершенствования врачей (Москва): — Вопрос непростой. Да, сейчас мы можем говорить о единой биохимической схеме развития всех трех заболеваний. Но и алкоголизм, и наркомания, и токсикомания — это социальные болезни, и в их характеристиках есть очень важная черта — отношение общества к больному и соответственно — наказание за употребление или злоупотребление ими. А оно разное. Поэтому универсальным термином я бы пользовался с осторожностью. К тому же каждое теоретическое понятие при неправильном толковании может иметь искаженное социальное эхо. Вы сами знаете о существовании максималистов, требующих приравнять алкоголь к наркотикам и принять соответствующие запретительные меры...

РЕПЛИКА: — Наркотики запрещены в большинстве стран, ну и что же? Их потребление все равно растет.

Г. М. РУДЕНКО: — Другая крайность — признание права личности на любые воздействия на собственный мозг и организм, на добровольную болезнь и деградацию. Такая точка зрения распространена в западной социологии и тоже имеет общественное эхо в виде более спокойного отношения к судьбе наркоманов.

Т. Р. БОЛДЫРЕВА, «ЭКО»: — Ну, а где же истина?

Г. М. РУДЕНКО: — Где-то посередине. Мне кажется, нельзя принимать решений за спинами миллионов, но нельзя и разбрасываться миллионами. И необходимо прежде всего следить за общественными оценками: ведь недаром люди определили для себя группу наркотиков из длинного ряда химических агентов — выделили группу опасных, но привлекательных веществ с определенным единством свойств.

Б. И. ТУЧИН: — Но попробуем понять и аргументацию экстремистов. Они листают фармацевтический справочник и видят: этанол (C_2H_5OH) назван наркотическим веществом. Тотчас же рождается возмущение — как же так? Почему наша наркология препятствует объявлению его наркотиком?! ВОЗ, дескать, объявила, а вы?!

И между прочим, общественное мнение, о котором вы говорили, может изменяться и целенаправленно, с помощью манипуляций. В том числе и со стороны пропаганды максималистов... Мы уже стояли на грани такого реше-

ния — объявления алкоголя наркотиком и безнадежной войны на уничтожение с самим химическим веществом. А где сегодня гарантии того, что алкоголь в силу какой-то новой политической комбинации не будет приравнен к морфину?

Г. М. РУДЕНКО: — Все дискуссии вокруг наркотической принадлежности этанола носят практический характер: запрещать его употребление или не запрещать? Я бы не стал ставить вопрос о **разрешении**, поскольку это уже намек на одобрение... Однако к запрету на употребление мое отношение тоже скептическое. Запрет не дает искомых дивидендов и работает на постепенное накопление негативных последствий.

РЕПЛИКА: — Добровольно или насильственно? Говорим о добровольном, а делаем насильственно.

Да, с медицинской точки зрения алкоголь человеку не нужен. Но, к сожалению, алкоголь — составляющая человеческой повседневности. Осмелюсь сказать — составляющая культуры, цивилизации, такой, какая она есть.

РЕПЛИКА: — Сказать, что алкоголь нужен обществу — да вы что! Это преступление.

Г. М. РУДЕНКО: — При этом и с медицинской точки зрения заболевания, основанные на едином биохимическом механизме, выглядят и исцеляются по-разному: зависимость алкогольная, опийная, гашишная. И единый диагноз «наркотизм» внес бы больше осложнений, чем упрощений...

Т. Р. БОЛДЫРЕВА: — И все же, как соотносятся алкоголизм, наркомания и токсикомания? Как сообщающиеся сосуды, когда падение уровня в одном дает подъем в другом? Или как бурлаки на Волге, тянущие и общую барку, и друг дружку?

В. В. МАКАРОВ, кандидат медицинских наук, зав. кафедрой психиатрии и наркологии Красноярского мединститута: — Я думаю, наркомания мало связана с алкоголем, а токсикомания очень тесно. Это показывает статистика, это говорят специалисты, бравшиеся за исследования наркомании еще до ее «обнародования», и тем более — до введения в силу правительственных решений. Это показывают и наблюдения за пациентами. Из их интервью явствует, что наркоманы мало употребляют алкоголь. Наркоман презирает пьяниц, пьяницы относительно редко пополняют ряды наркоманов. Токсикоманов гораздо чаще. Теснее же всего

связь «наркомания — токсикомания». Наркоман, лишенный в силу обстоятельств привычного наркотика, неудержимо стремится заменить его хоть каким-то суррогатом.

Л. М. САВЧЕНКО, кандидат медицинских наук, нарколог (Москва): — Здоровому человеку алкоголь не нужен. В его организме есть эндогенный, то есть внутренний, участвующий в обмене веществ, алкоголь и ацетальдегид, определяющие состояния метаболического комфорта. Но при поступлении этанола извне, тем более в больших количествах, баланс этой системы нарушается. В лабораториях Ю. М. Островского, И. П. Анохиной ведутся исследования формирования механизма патологического влечения к алкоголю, алкогольного абстинентного синдрома (это комплекс соматических, неврологических и психопатологических расстройств, возникающий при прекращении употребления алкоголя или наркотика); толерантности (переносимости), определяемой максимальной дозой алкоголя, необходимой для достижения опьянения. Сегодня есть научные результаты (и не только полученные на животных), свидетельствующие о наследственном характере алкоголизма, о генетической предрасположенности к нему. К сожалению, у детей родившихся от больных алкоголизмом, мы наблюдаем те или иные изменения в дофаминовой системе, что и у их родителей. С дофаминовой системой связан механизм действия алкоголя и ряда лекарственных препаратов. При изменениях в этой системе нарушается регулирование эмоций, человек испытывает напряженность, эмоциональный дискомфорт. Но эта предрасположенность не фатальна. Принадлежность к группе риска— не гарантия алкоголизма, и здесь вступает в силу социальный фактор. Важно, чтобы человек попал в микросреду, не приемлющую алкоголь. Тогда он будет здоров.

Г. М. РУДЕНКО: — Я хочу подчеркнуть: важно о генетической предрасположенности знать. Не только что она «существует в принципе», а знать в своей практике. Такая информация очень важна в профилактике наследственного алкоголизма. Хотя нельзя становиться на крайнюю точку зрения и всякий алкоголизм объяснять наследственным фактором.

А. В. СОБОЛЕВСКИЙ, «ЭКО»: — Скажите конкретнее — как наркология может блокировать эту предрасположенность?

Г. М. РУДЕНКО: — Ваш вопрос содержит в себе неправильное мнение о возможности каким-то одним способом снять генетическую предрасположенность. Нет, ее воздействие гасится только комплексом педагогических, психологических, социальных мер. Чисто медицинскими здесь обойтись невозможно.

РЕПЛИКА: — Я с вами не согласен. Если человек не познакомится с алкоголем, то и физиологической потребности у него не возникает...

Л. М. САВЧЕНКО: — Если бы так просто!

РЕПЛИКА: — Между прочим, еще в 1974 г. в журнале «ЭКО» Вас. Белов писал о том, что к алкоголизму приводит комплекс причин, в основном социальных.

А. В. СОБОЛЕВСКИЙ: — Но эта точка зрения до сих пор не может пробить себе дорогу. Вот что ответил тогда Белову будущий главный редактор журнала «Трезвость и культура» Ст. Шевердин: «Моя точка зрения — монопричинность. Традиционный подход, выделяющий социальные, психологические и биологические причины в этимологии пьянства и алкоголизма, уместен для медицинских исследований, но усложняет проблему и затрудняет выбор средств борьбы. На вопрос: почему человечество употребляет алкоголь? — возможен только один ответ: потому что его производят и продают».

Т. Р. БОЛДЫРЕВА: — По сей день в борьбе сторонников монопричинности и многопричинности побеждает сильнейший, так же как в борьбе сложных и простых программ побеждают простые. По Шевердину получается, что настоящими причинами пусть занимаются в лабораториях, а общество должно идти по пути запретов.

Е. С. СОБОЛЕВ, кандидат медицинских наук, нарколог (Москва): — Мы декларируем милосердие, а какова же практика? Мы видим духовную нищету. Утрачены высшие эмоции, остаются только низшие...

Хочу привлечь внимание участников «круглого стола» и читателей журнала к проблемам самой наркологии. В первую очередь это кадры. Не секрет, что в наркологию пришло большое количество врачей, не имеющих специальной подготовки и опыта работы с особым контингентом больных. У этих больных наряду с болезненным пристрастием к алкоголю или наркотическим средствам имеются расстройства психической сферы, деформация личности,

поэтому непременное условие эффективности лечения — умелый подход к общению, создание доверительной атмосферы. Но нередко даже среди врачей бытует обывательский высокомерный взгляд на больных алкоголизмом и наркоманией как на людей второго сорта.

Не отвечает человеческим требованиям, как правило, и материальная база наркологических учреждений, не хватает самых элементарных не только импортных, но и отечественных препаратов. У больных в таких условиях укрепляется психология отверженных. Мы должны добиваться, чтобы в нашем обществе не на словах, а на деле проявлялись милосердие, сострадание к согражданам, попавшим в беду.

Г. М. РУДЕНКО: — Есть сфера, где наша антиалкогольная практика сильно отстает от мирового уровня. Это методы микросоциального воздействия. Мы очень хорошо декларируем их необходимость — и все. Есть ли в стране настоящие общества трезвости, ассоциации «анонимных алкоголиков», как во Франции и США? В Америке клубы «А. А.» — это вообще стержень всей противоалкогольной деятельности общества. Это большая и сложная система. У нас она развита слабо.

РЕПЛИКА: — А точнее?

Г. М. РУДЕНКО: — У нас ее нет. Хотя для нарколога как раз главный результат — это предотвратить рецидив. В этом вообще отличие наркологии: мы имеем дело с такой болезнью, когда больной сам желает рецидива! Ни один сердечник, почечник, язвенник и представить себе такого не может...

Б. И. ТУЧИН: — Мы не упоминали структуру, существующую параллельно с наркологией, и подчас подвергающую ее беспрецедентно острой критике. Это новая структура — ВДОБТ. Каково ее участие в реабилитации бывших алкоголиков?

В. В. ГОРЕЛИК, нарколог (Красноярск): — Это прекрасная организация! В нее входит столько партийных, советских представителей! Но... большинство и пальцем о палец не ударило, чтобы закрыть винный магазин. Для них наркология тоже ширма бездействия.

Я. Я. ШИВАК, главный врач областного наркодиспансера (Чита): — Я бывший горячий энтузиаст этого общества. Но как только стали обсуждать его Устав и сделали ВДОБТ

обществом трезвенников — я постарался туда не вступать. Заставили...

Между тем, как только наш больной возвращается в прежнюю пьяную компанию, он снова никому не нужен, да еще с клеймом «алкоголик». И я уговаривал на всех уровнях ВДОБТ — возьмите этих людей к себе! Нет. Общество борьбы за трезвость пьет чаи с трезвыми бабушками. Сегодня все сводится к функционированию аппарата ВДОБТ. Вот ему задача — возьмите под опеку пьющих людей. Я предложил у нас в облсовпрофе: в обществе 3 000 членов ВДОБТ. Давайте каждый возьмет под опеку одного алкоголика и одного начинающего спиваться. Мне ответили — вот еще со всякими возиться! Так что либо это общество перестроится, либо...

Е. М. НОВИКОВ, кандидат медицинских наук, нарколог (Москва): — Более того, до сих пор в обыденном сознании никак не может уложиться взгляд на алкоголизм как на болезнь — его называют подчас и «распущенностью», и «пороком». А ведь у заболевания есть ясные критерии. Больным алкоголизмом принято считать человека, у которого появился абстинентный синдром. А что происходит с ним до этого? Исследования И. Н. Пятницкой, И. В. Стрельчука, Н. Н. Иванца показали динамический характер этого заболевания. Оно начинается с болезненного влечения к алкоголю. Не с таинственного «всеобщего пристрастия», а с болезненной тяги к постоянному потреблению. Но в первой стадии заболевания все явления обратимы.

Т. Р. БОЛДЫРЕВА: — Удается ли выяснить стадию вовлечения в алкоголизм конкретного больного какими-нибудь лабораторными методами? Вот перед нами человек. Можно ли ему сказать — ничего страшного с тобой не случится, а другому — не пей ни в коем случае, сопьешься через полгода?

Л. М. САВЧЕНКО: — В принципе, это возможно. А практически трудно из-за отсутствия средств диагностики.

В. В. МАКАРОВ: — Уважаемые коллеги! Нам не резон уходить в глубины узкоспециальных дискуссий. Есть смысл взглянуть и на общеизвестные социальные аспекты. И здесь нельзя обойти партийные и правительственные документы 1985 г. В последнее время в нашей прессе стало модно пощипывать Постановление. Мы относимся к тем людям, которые этот документ не просто оценивают, но еще и выполняют. Я разделил бы его на две части. Первая: «Раз-

вивать, наращивать, разрабатывать». Вторая: «Сокращать, запрещать, пресекать». В первой части я выделил 9 опорных пунктов, во второй 5. Баланс вроде бы конструктивный. Но по первой части где-то как-то выполняется 3 пункта из 9, во второй — 4 из 5.

Особенно хочется прокомментировать пункт, связанный с сокращением объемов производимого государством спиртного. Невзирая на их резкое падение, уровень **потребления** уже почти вернулся к уровню начала 1985 года. Это сведения широко известного социолога Г. Г. Заиграева и его коллег из МВД СССР.

Кстати, в Постановлении ничего не написано о гласности. Оно появилось «до гласности» и широко не обсуждалось — ввелось как благодеяние. У меня есть предложение: **теперь обсудить со всем народом итоги первых лет работы этого документа.** По сути дела, обсуждение уже начинается...

Т. Р. БОЛДЫРЕВА: — Нам кажется, что упомянутая Вами первая часть вроде бы чисто «антиалкогольного» Постановления — это не менее чем программа нового образа жизни. А он может стать реальностью только в условиях развившегося обновления всех социально-экономических отношений, может воплотиться только **на принципиально новом уровне благосостояния и культуры.**

При этом приходится заметить: если вторая часть Постановления изложена как перечень конкретных мер с конкретными исполнителями, то первая — как некие благие пожелания. Некоторое «вообще надо...»

В. В. МАКАРОВ: — С этим трудно спорить. Я вспомню некоторые результаты наших исследований, проведенных в Новосибирске еще «до Указа». Мы обследовали подростков и молодежь. К 1985 году мы зафиксировали ее выраженное расслоение. Выросла доля часто употребляющих алкоголь, но вместе с тем выросла и доля не употребляющих или отказавшихся от алкоголя уже в раннем возрасте: такая вот поляризация. То есть еще до Постановления мы уже наблюдали социальный ответ отдельных групп на угрозу алкоголизации. Общество способно само, и без дополнительных юридических усилий, реагировать на те или иные осложнения в своем развитии. По крайней мере, молодежь.

Подростковый фельдшер-нарколог Н. А. ЛИТВИНЕНКО (Красноярск) рассказала участникам «круглого стола»

о своем опыте работы в школах Советского района Красноярска, где удалось приостановить развитие пьянства и токсикомании среди подростков. Ее усилия были комплексными, связанными с практикой педагогов и школьных общественных организаций, с изменением стиля и методов пропаганды.

Г. М. РУДЕНКО: — С информацией для подростков нужно быть осторожным. Подростковому возрасту свойственно стремление к познанию нового. И знания по нашему предмету нельзя доводить «просто так» — можно получить и негативный результат. Что стоит за Вашими цифрами уменьшения количества приводов в милицию — может, умение конспирироваться?

Н. А. ЛИТВИНЕНКО: — Нет. Нет, это я знаю и говорю точно.

Г. М. РУДЕНКО: — Вопрос не случаен. Да, есть в стране места, где уже получены хорошие результаты. Но наша работа несовместима с рапортоманией. Мы научились хорошо отчитываться: организовали наркопосты, нагрузили педагогов... И по сию пору не научились работать эффективно, профессионально, если хотите, красиво. Вы видели вмонтированные в репортажи с сеульской Олимпиады ролики против курения? Я видел еще более утонченные варианты — с вовлечением в пропаганду элементов эротики, секса, лирических чувств. Не как самоцели: ведь ясно, что для молодого человека важно быть привлекательным. Несовместимость образа любимого человека и курения можно эффективно продемонстрировать. А ВОЗовские телеролики по профилактике СПИДа, показанные по ЦТ? Вспомните, как они тонко сделаны, это же настоящее искусство! Мы же смотрим на вещи то слишком серьезно, то чересчур стыдливо...

В. В. МАКАРОВ: — Что характерно для района, где работает Литвиненко? Там преодолено заблуждение: мол, врачи должны лечить, учителя — учить, а милиция — ловить и перевоспитывать Все идет не от медикоцентрического взгляда на лечение, а от исполкома — координатора, связывающего все усилия.

РЕПЛИКА: — Может быть, дело в том, что стало престижным не пить, а хорошо учиться?

Т. Р. БОЛДЫРЕВА: — Целая система положительных и отрицательных стимулов может отвлекать от пьянства. От-

рицательные: будешь пить — потеряешь работу, общество тебя отвергнет. У нас он действует слабо — при дефиците малоквалифицированной рабочей силы алкоголик от голода не умрет. Положительные стимулы для большинства тоже пустой звук. Здоровье и привлекательность не в моде, хороший труд не престижен, равно как и производственная карьера. Да и благосостояние мало связано с результатами труда.

Г. М. РУДЕНКО: — Я застал те времена, когда быть первым в классе было почетно. Если бы первый ученик в классе сейчас знал, что перед ним открыты лучшие университеты, а тридцатый — что его не возьмет ни одно ПТУ, задумался бы, как тратить время.

А. В. СОБОЛЕВСКИЙ: — Скажите начистоту: какой психологический климат складывается в школах вокруг ученических наркопостов? Ведь не секрет, что подростки нетерпимы к социальному контролю, к наблюдению за своим поведением. Вы же замечали, что самая расхожая реакция подростков на старших — «не приставайте!»

Н. А. ЛИТВИНЕНКО: — Сначала наркопосты «не воспринимали». Участие в них считалось предательством, «стукачеством». А сейчас картина иная. В школах удалось повлиять на существующие у подростков критерии престижа. В конце концов им самим стало нравиться жить и учиться в «чистой» школе, без наркотиков и токсикомании. Стали более привлекательными спорт, статус чемпиона, общественного лидера...

А. В. СОБОЛЕВСКИЙ: — Но все же как удалось прийти к такому результату? В чем секрет успеха?

Н. А. ЛИТВИНЕНКО; — Я не педагог, мне трудно передать словами то, что у меня получилось... Суть в том, что учащиеся многое поняли сами...

Б. И. ТУЧИН: — Андрей Владимирович, смотрите — ведь мы уже касались этого! К 1985 г. во всей стране стало стихийно складываться некоторое антинаркотическое течение, умонастроение, что ли. Красноярский эпизод со школами Советского района — это пример такой же социальной саморегуляции, где приставка «само» включает, разумеется, неназойливую и грамотную работу медиков и педагогов, подчас незаметную для молодежи. Врачи и учителя подтолкнули уже назревший процесс, но отнюдь не начинали на пустом месте.

6 ЭиОПП № 4, 1989 г.

В. В. МАКАРОВ: — А откуда взялся сегодняшний престиж здоровья в развитых странах Европы, в США? А экологическое движение — и там, и теперь у нас?

Б. И. ТУЧИН: — В чем-то это явления одного порядка, явления самоорганизации людей и их сознания.

А. В. СОБОЛЕВСКИЙ: — А у нас в обществе по-прежнему главенствует взгляд на массы как на объект благодеяний свыше. Не как на людей, а как на население. Недавно я беседовал с одним молодым психологом. Я ему — о стимуляции самостоятельного сознания, о побуждении индивидуальной мысли. Он мне — о каких-то жутко секретных методах воздействия на ценности, мотивации и установки аудитории. Страшновато как-то мне стало...

Б. И. ТУЧИН: — Насколько мне известно, за нашим «круглым столом» есть представители комсомола. Было бы чрезвычайно интересно послушать их мнение, ибо лично мне в своей длительной практической работе еще не приходилось контактировать с комсомолом как союзником...

Е. А. КРЫЖАНОВСКИЙ, ассистент кафедры психиатрии КГМИ: — При Красноярском горкоме ВЛКСМ создан Фонд молодежных объединений. Одно из них — наше. Оно называется «Профилактика». Работу начали с социологических обследований по отдельным районам города на выявление мотиваций употребления алкоголя и наркотических веществ. Одной из серьезных причин оказалась нарушенная социальная адаптация: неуверенность в новых группах и ситуациях, чувство общественной неполноценности. Алкоголь, по мнению опрошенных, снимает эти состояния.

Мы решили попробовать научить молодежь «безалкогольной адаптации». Для этого были созданы лекторские группы, группы психологического и аутотренинга. В одной из школ Железнодорожного района прошли курс подготовки две группы ребят — на хозрасчетной основе.

Т. Р. БОЛДЫРЕВА: — И сколько платили их родители?

Е. А. КРЫЖАНОВСКИЙ: — Платили по 10 рублей в месяц.

Т. Р БОЛДЫРЕВА: — Нормально. Меньше чем в музыкальную школу.

Е. А КРЫЖАНОВСКИЙ: — Кроме профилактики, у нашего одноименного объединения есть еще три сферы деятельности: излечение, подготовка специалистов, исследовательская работа. Типичный «наш человек» — это студент,

подготовленный одновременно как психотерапевт и пропагандист. Сейчас нужны пропагандисты новой формации. Пять лет назад это был рвущий на себе рубаху персонаж, запугивающий, убеждающий со страшными цифрами наперевес в гибельности алкоголя. Тут же — слайды с дебильными детьми (и лукавым комментарием, что это дети именно алкоголиков)... Стоило поймать такого лектора на необъективности — весь эффект стирался. Первое, от чего мы отказались — это от работы на большие аудитории. Мы считаем это неэффективным.

Е. Т. ДЕЗИДЕНКО, главврач Абаканского областного наркодиспансера: — Лекционная пропаганда изжила себя, не родившись. У нас был... не опыт, скорее прецедент. «Круглый стол» в классе, дискуссия с подготовкой ребят «по ролям». Один стал наркологом, другой психологом, социологом... Недостаток — то, что у них не было оппонентов. Но монологи лектора все равно хуже.

Е. А. КРЫЖАНОВСКИЙ: — Мы считаем оптимальной аудиторию в 20, максимум 25 человек. Беседуем с ней не в шоковом, а в дискуссионном стиле. Прямо в аудитории (как правило, в школьном классе), проводим экспресс-опросы, сразу корректируя свое поведение по их результатам.

А. А. ДОРОШЕНКО, старший врач кафедры психиатрии КГМИ: — Начиная работу с группой, мы считаем обязательным хорошо познакомиться с каждым из ее членов — биографией, склонностями, темпераментом... Ведь одна из наших важнейших задач — научить подростка в решающий момент сказать «нет» и себе, и своему окружению. Это очень сложно. Вообще сложно говорить «нет», отказывать людям. Мы хотим привлечь к своей работе художников, фотографов, литераторов из других объединений Фонда.

РЕПЛИКА: — Хорошо, что есть такая индивидуальная работа. Хорошо, что есть индивидуальная информация. Но ведь нужна информация и на уровне общества, проще «социальный портрет алкоголика» — образование, работа, доходы, семья, ценности разных групп...

И. И. КУЛАКОВ, главный нарколог Красноярского края: — С выходом известных документов должна была активизироваться работа общественных групп, созданных еще в 1972 г.— комиссий по борьбе с пьянством (КБП) в районах и трудовых коллективах. Но они и по сей день выгля-

дят как-то однобоко, ограничиваются лишь мерами административного и дисциплинарного взыскания. Для них нет разницы между пьянкой как случайным проступком и алкоголизмом как болезнью. Безусловно, давно пора этим грозным комиссиям хотя бы просто направлять своих «клиентов» на консультацию к врачу-наркологу...

Б. И. ТУЧИН: — А как вам видится введение в такие комиссии участковых наркологов?

И. И. КУЛАКОВ: — Хорошо бы, конечно... Но предприятий много, комиссий меньше, а наркологов еще меньше. Это физически невозможно.

Д. А. МУРОМЦЕВА, участковый нарколог (Красноярск): — Можно расширить сеть наркопунктов на предприятиях. У меня на алюминиевом заводе хорошая сеть — мне легче работать.

Б. И. ТУЧИН: — А за чей счет предполагаете расширить сеть пунктов?

Д. А. МУРОМЦЕВА: — Не могу сразу ответить... У нас ведь везде нормативы. На некоторое количество работающих положен нарколог. На предприятии с 5000 работающих — одна фельдшерская ставка. Но заводу с 4000-м коллективом фельдшер уже не положен, а нужда в нем подчас не меньше, а больше.

Е. Т. ДЕЗИДЕНКО: — У меня особая точка зрения на фельдшерские наркопункты. Где на производстве появляется нарколог — там ликует администрация. Никакая работа ей теперь не грозит: все сваливается на ответственность медика. И тащи! С него же и спрашивают. Я считаю: на производстве и так достает всяких административных и общественных формирований, чтобы «управлять пьянством» в стенах завода. Межзаводские пункты? Мы в Хакасии пошли по этому пути и пришли в тупик. Неуправляемая система получилась.

Решили пойти по территориальному принципу — «посадить» наркологов на пункты охраны порядка. Организовали тесную связь со службой участковых инспекторов, совместные рейды с медицинской спецдружиной. Более того — в спецрейды привлекаются и обычные дружинники, фланирующие в повязках по освещенным улицам. Теперь фельдшер берет с собой двух-трех мужчин — и идет куда надо, по знакомым адресам. В результате получилась цепочка: наркокабинет — фельдшер на пункте охраны порядка — участковый — ДНД.

А. В. СОБОЛЕВСКИЙ: — Есть ли данные по ее эффективности?

Е. Т. ДЕЗИДЕНКО: — 50 % пациентов имеют ремиссию — полное воздержание — свыше года. В сравнении со средними данными это очень много. Почему? В других обстоятельствах типовая картина такова: пациент приходит к наркологу чистенький, отглаженный, жену запугал, она твердит, что все в порядке. А придет фельдшер с дружинниками домой и видит, как оно на самом деле. И стационарное лечение не обязательно, я так считаю. Нам ведь главное не пролечить больного. Главное — чтобы он не пил.

А предприятия? Слышишь, бывало: «Бросили вы, наркологи, производство». Не бросили. На каждом участке есть предприятия. Но именно на участке, на территории. Работает не ведомственная принадлежность, а четкий милицейский принцип с делением участков по степени сложности. А главное — мы с предприятиями поменялись местами, раньше директор спрашивал со «своего» нарколога, теперь участковый нарколог вправе спросить со «своего» директора, с парткома и профкома завода.

В. И. ИОВЩИК, зав. отделом краевого наркодиспансера, Красноярск: — Это важнейшая проблема — проблема участкового нарколога. Все не так красиво, он живет на разрыв. В школах побывай не реже двух раз в год, на предприятия ходи, в исполкомовской комиссии заседай... А когда же собственно лечить? Вести прием, реабилитацию, терапию? Участковый нарколог тоже в тупике, и принцип организации не спасает при жестокой перегрузке. Оптимизма у меня нет...

Р. Т. УДАЛОВА, врач-нарколог (Красноярск): — Я тоже перевела нескольких фельдшеров с заводов на опорные пункты. Это вечерняя работа, поздняя. Они женщины, между прочим. И после первых же вечерних дежурств ко мне прибегают разъяренные мужья и...

Говорим о социальном предназначении наркологии — и внутри нее имеем тяжелые социальные проблемы. Как вы женщину-медика «переведете» на нелимитированную вечернюю работу, пошлете ее в рейды с участковым? Участковому врачу-наркологу надо дать большие штаты и возможность распоряжаться ими по своему усмотрению: переводить из «заводских» в «участковые» и наоборот.

В. И. ИОВЩИК: — В чем заинтересовано наркологическое отделение при промышленном предприятии? В лечении? Или в бесперебойном поступлении дешевой рабочей силы? При существующем остаточном принципе финансирования медицины и принципе остаточного финансирования наркологии в самой медицине, возможность первого ответа минимальна.

Когда в нашем городе появилась наркологическая служба, она все получала только от предприятий. Ну, а предприятия хотят взамен одного: я уже говорил — рабсилу. Тому же кирпичному заводу...

РЕПЛИКА: — Между прочим, здание краевого наркодиспансера в котором мы проводим наш «круглый стол», стоит на балансе кирпичного завода...

В. И. ИОВЩИК: — По сей день в городе нет ни одного полностью самостоятельного наркологического отделения. Помощи от партийных, советских органов — тоже нет.

Я. Я. ШИВАК: — А как мы выкручиваемся с больными, прошедшими лечение? Собираем их, как-то пытаемся организовывать их досуг, хотя специальной базы для этого также не предусмотрено. Но доктора выдыхаются.

Приходится вести реабилитационную работу для выздоровевших прямо на базе наркологического стационара. Там есть Совет больных — первая ступень самоорганизации. Совет организует досуг, спорт. В Совете есть и уже пролеченные больные, их пример — хороший стимул для других. И наблюдаются все они в стационаре, а не у участкового нарколога. А с предприятий мы, наркологи, уходим, одно учреждение уже перевели с завода, и еще два стационара заберем. Сотрудничество будем продолжать, но уже как хозяева положения...

Г. М. РУДЕНКО: — По-моему, до 90 % наших коек промышленность может забрать обратно в любой момент...

Е. Т. ДЕЗИДЕНКО: — Но и исполкомы ведут себя подчас не менее бесцеремонно, чем промышленные «хозяева». Так же требуют рабсилу, пожалуй, еще более жестко...

А. В. СОБОЛЕВСКИЙ: — Оно и понятно. На предприятиях — только авралы, а в районах — и благоустройство, и аварии, и сельхозповинность надо выполнять...

Я. Я. ШИВАК: — Согласен, взаимоотношения сложные. Наполняется спецкомендатура — наших больных не берут. Освобождается — нам кулаком по столу: давай людей!

А нужно так: требуются предприятию люди — оттуда приходят и просят. А мы имеем право выбора — какого больного куда направить, и поступаем именно так, как требует врачебный долг. Отказались от кирзавода — там больных ставят вынимать кирпич из печи, а они «на лекарствах», им нельзя этим заниматься. Мы долго воевали, потом нашли другое предприятие, которое из-за бедности и отсутствия кадров приняло нас получше. И от руководителя много зависит. Особенно женщины есть, сердцем неравнодушные...

Т. Р. БОЛДЫРЕВА: — Не хотелось, чтобы все зависело от сердечности руководителя и пробивных способностей главврача. Диктовать должен он, а не хозяйственная необходимость, чтобы условия труда соответствовали состоянию больного.

Я. Я. ШИВАК: — В таком случае надо просто иметь свои хозяйства. Иначе предприятия будут стоять на своем.

РЕПЛИКА: — Да еще в условиях самофинансирования!

В. В. ГОРЕЛИК: — Может, есть резон поставить вопрос об отчислениях на нужды наркологии от прибыли, получаемой в результате реализации алкоголя? Хотя бы 30 %?

Г. М. РУДЕНКО: — Есть общий принцип: в любой стране затраты на потери от алкоголя, приносимые народному хозяйству, и излечение алкоголиков в полтора-два раза выше доходов от его реализации. Так что копейками баланса не поправишь — требуются более серьезные бюджетные вливания.

А. В. ГОРЛОВ, главврач Канского межрайонного наркодиспансера: — Хорошо бы эффективность нашей работы посчитать в рублях. Мы вылечили больного. У него стойкая ремиссия. Каков выигрыш? Или я прихожу к директору — и не могу доказать рублем, что он выиграет, заключив договор с нашими больными.

РЕПЛИКА: — Говорят, такой подсчет по заказу Минздрава сделан. Экономический эффект — пятидесятикратный.

Я. Я. ШИВАК: — Мы в отделении сами заключаем договора с больными. Они ремонтируют, делают пристройку. Хорошо бы делать тару, паркет.

РЕПЛИКА: — Кооперативы алкоголиков — это звучит совсем не парадоксально. Стационар заключает договор, обеспечивает работой, ему это выгодно. Он получает за содержание больного 40 % не с 90 рублей обычной зарплаты, а гораздо большую сумму. Для па-

циентов можно подобрать интересные, привлекательные виды работ: не только кирзавод, стройка и картошка.

Т. Р. БОЛДЫРЕВА: — И для дальнейшей адаптации бывшего алкоголика кооперативная организация представляется очень ценной находкой. Кооператив — это коллектив, это совместные интересы и взаимный контроль, осознание собственной полезности, наконец.

А. В. ГОРЛОВ: — Одними кооперативами, наверное, не обойтись. Нужны центры социальной реабилитации. Но их нет и даже обобщения богатого зарубежного опыта не ведется. А сам съездить в США я не могу. Хотя полезно было бы... По сей день никто излеченных алкоголиков не ведет по жизни за руку. Что мы можем? Мы умеем снять влечение, поправить мозги, наладить обмен веществ, подлечить организм. Выпускаем человека вылечившимся. Но ведь качество собственно медпомощи — это десятая часть проблемы. На производстве такой человек не нужен, семьи отчаялись, да у многих и нет семей. Жилье потерял.

Нужна продуманная стратегия и тактика возвращения его к нормальной жизни.

В. И. САРАНЧУК, зав. отделением Омского областного наркодиспансера: — В США, Швеции и других странах вменено в обязанности создавать на предприятиях определенное количество рабочих мест для инвалидов, алкоголиков и т. п. За это доплачивает муниципальная власть. У нас медики за это бьются, а система социального обеспечения почему-то молчит.

А. В. ГОРЛОВ: — Мы и лечебники, и хозяйственники. Мы закованы кругом инструкций и нормативов. Труд больных организован так, что не может стать ни лечебным, ни воспитательным, ни экономически выгодным.

Предлагаю: 40 %, которые отчисляются предприятиями на содержание больных в наших учреждениях, объединить хотя бы на уровне края, а может быть, и страны. И направить на социальную реабилитацию, чтобы все вопросы приобщения бывшего алкоголика к полноценной жизни не упирались в копейки.

И еще идея: создать колонию. Но не исправительно-трудовую, а типа макаренковской, чтобы лечиться, трудиться, нормально жить.

В. С. БАБИЙ, нарколог, Красноярск: — Хочу добавить еще одно предложение — сделать наши диагнозы абсолют-

но тайными. Для всех и от всех. Например, к нам добровольно обращается за помощью наркоман. Мы лечим его. Он становится трудоспособен, идет в отдел кадров... а в больничном у него «наркомания». Нельзя, выписывая больного, компрометировать его.

Т. Болдырева, А. Соболевский, кор. «ЭКО».

ОТ РЕДАКЦИИ

Когда материалы этого «круглого стола» готовились к печати, весы регуляции алкоголепотребления снова заколебались, но не совсем понятно, куда. Едва только глава правительства по-человечески просто сказал, что оно не намерено «бороться с собственным народом», как партийный документ сбалансировал общую позицию: приводя в нормальный вид торговлю спиртным, не отказываться от борьбы за трезвость, такую, какой она была провозглашена в мае 1985-го.

«Очередей не будет»,— порадовало нас анонимное обещание в «Литературной газете». Борьба за трезвость в мирной, а не в приближенной к боевой обстановке — нормальная процедура в демократической стране, если эти меры — не «лебедь, рак и щука». Широкий комплекс мероприятий, долженствующих оторвать нас от бутылки,— не дежурный ли абзац, не подкрепленный ничем, кроме желания сохранить идеологическую невинность? Ликвидация очередей — полное удовлетворение растущих потребностей или неуклонное сокращение производства спиртного? А если научно выверенная кривая темпов, которыми население будет отказываться от бутылки, не совпадет с реальностью — что тогда: будут удовлетворять или запретят?

Даже многочасовой разговор исследователей и практиков, организованный «ЭКО», смог дать обзор не всей проблемы, а лишь ряда ее сторон и аспектов. Невооруженным глазом видно — научные сообщества находятся на начальных этапах исследования древнейших социальных болезней, поражающих и наше общество. Беремся смело утверждать — объем пропагандистской литературы по проблеме «Алкоголь и общество» в нашей стране кратно превышает объем собственно научных публикаций.

Поэтому редакция «ЭКО» объявляет

КОНКУРС НАУЧНЫХ ПРОГРАММ

по исследованию биологических и социальных причин и аспектов пьянства, алкоголизма, наркомании и токсикомании

В конкурсе могут принять участие академические и отраслевые научные коллективы, ВНТК, НПО, хозрасчетные и кооперативные исследовательские центры, практические работники.

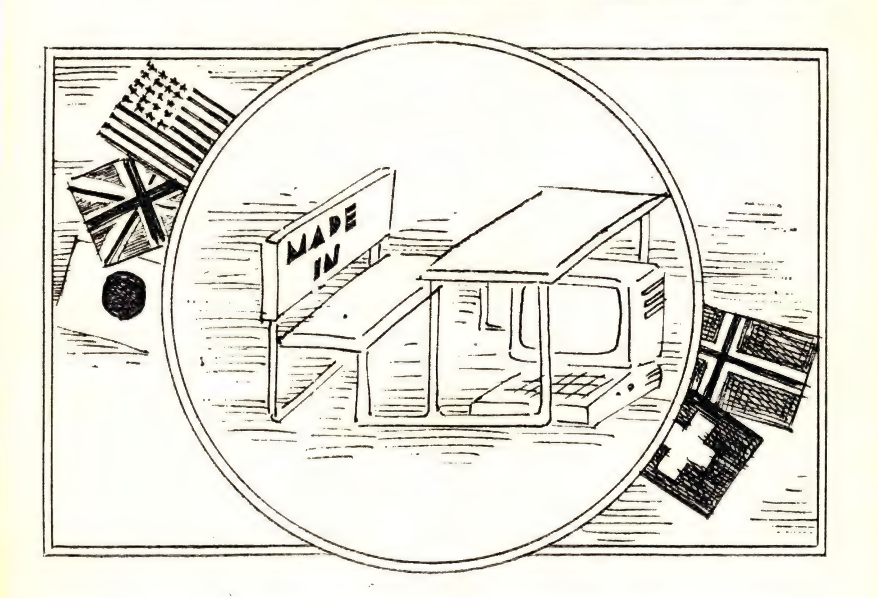
Срок подачи конкурсных проектов в адрес журнала — 12 месяцев со дня опубликования этого объявления. По мере поступления проектов исследовательских программ будет сформирована авторитетная конкурсная комиссия. Ее состав «ЭКО» опубликует в одном из текущих номеров 1989 г.

Лучшие проекты программ по исследованию пьянства, алкоголизма, наркомании и токсикомании будут пропагандироваться журналом «ЭКО» в качестве оптимальной базы для развертывания масштабных исследований — необходимого условия подготовки социальных санкций и программ.

Редакцией «ЭКО» будут учреждены премии.

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

С сожалением должны сообщить, что начиная со второго номера сего года «ЭКО», как и многие другие издания, не будет продаваться в киосках «Союзпечати», Но подписка на журнал открыта круглый год.



НЕТ НАЦИИ, БОЛЕЕ ОТКРЫТОЙ...

Интервью доцента кафедры управления МГУ О. С. ВИХАНСКОГО

«ЭКО»: — **Олег Самуилович, вы не раз и подолгу бывали в Японии, знаете об этой стране не понаслышке. В какой степени Япония может быть объектом для подражания! Даже такой человек, как Лех Валенса, утверждает, что Япония — пример для Польши. Что он при этом имеет в виду, трудно себе представить. Да и у нас многие директора предприятий склонны думать об Японии как идеале.**

— Вопрос в том, что́ в японской модели управления можно рассматривать как объект для подражания. Американцы начали изучать ее давно — с конца 50-х годов. Так вот, первое, что они выявили: Япония не похожа на Америку, и поэтому японская мо-

дель в американских условиях неэффективна. Уже потом они пришли к выводу, что эта модель все-таки что-то дает, и кому, как не американцам, ее использовать: ведь их система наиболее открытая, передовая.

Вообще американцы привержены той распространенной (и у нас) точке зрения, что японцы собрали со всего света все передовое, а своего-то, по сути, ничего и не создали. Но самого главного они не увидели: каким образом японцы смотрят на свое прошлое, на самих себя и весь окружающий мир, на свое место в этом мире. И действительно, со стороны получается парадоксальная картина: вроде бы японцы сохраняют свои традиции, но в то же время берут у других все, что нужно для развития страны. А вот американцы в свое время попробовали перенять что-то японское, например систему «канбан», применяемую на «Тойоте»,— и у них она не пошла. То же самое — с кружками качества: они не дают того эффекта, что в Японии, ни у американцев, ни у нас. Хотя в Штатах и утверждают, что впервые такие кружки возникли именно у них.

Так вот, когда мы присматриваемся к японскому опыту, чтобы понять, что же из него можно позаимствовать, важно не что́ и не ка́к они делают. Важен тот самый момент: как они смотрят на свои действия, свою модель, окружающий мир. И в этом плане, пожалуй, нет нации, более открытой к восприятию всего передового в мировой культуре.

«ЭКО»: — **Поражает даже их лозунг: «Все достижения Запада — на службу империи». Он появился в средневековье и действен по сей день. У нас, скажем, он до сих пор нереален...**

— В связи с этим хочу привести пример. Когда в середине прошлого века к одному из японских островов подошли западные корабли, располагавшееся там княжество оказало стойкое сопротивление. Конечно, силы были неравны: конница с луками против корабельных пушек. Но японцы сделали все для устрашения иноземцев. Так, они сняли колокола с храмов и выставили их на берегу, чтобы иноземцы подумали, что это у них пушки стоят. Но что интересно: днем они сражались, а по вечерам отдыхали. И слышали, как на кораблях звучит музыка, играют вальс. Когда через несколько дней японцы поняли, что сопротивление бессмысленно, и подписали акт о капитуляции, то одной из первых была просьба к победителям научить их этой прекрасной музыке. И действительно, зачем я буду априорно отрицать то, что мне нравится, только потому, что оно принадлежит врагу?

Вот такой открытости системы нет почти нигде. Она обусловлена исторической чертой развития японского государства: плюрализмом идеологий, если можно так выразиться. Одновременно

существовали в стране буддизм и синтоизм. Легко было принято христианство, оно широко распространялось до тех пор, пока не стало претендовать на политическую власть. В каком-то смысле японцы были атеистами: у них не было единой веры. Религию им подчас заменяла прагматическая структура отношений в обществе. Они знали, кто кому и чем обязан. Все это было социализировано на жесткой рациональной основе.

Второй важный момент исторического развития японцев: в силу географического положения страны у них не было непосредственных сухопутных соседей, от которых (а значит, и от культуры которых) приходилось бы обороняться. Ведь сохраняя свое государство, люди тем самым охраняют свой образ жизни, тип мышления и т. д. У японцев же такой необходимости не было — цивилизация к ним шла со стороны Китая, Кореи и др. И они охотно ее воспринимали: и элементы государственности, и основы религии. Но при этом не происходило экспансии, и поэтому для японцев восприятие внешнего мира никогда не было восприятием чего-то враждебного, по крайней мере не в такой степени, как в «тесной» Европе. Оно сохранилось до сих пор: нужно брать из внешнего мира все, что выведет на передовые рубежи.

К сожалению, наше восприятие зарубежного опыта всегда ограничено когда-то выработанными нормами, принципами: пусть трижды мне это полезно, но через сложившиеся нормы не перешагну, не могу поступиться однажды сложившимся отношением.

«ЭКО»: — **Очень поучительный исторический экскурс. Ну, а из недавней поездки в Японию вы вынесли впечатления, подтверждающие вашу точку зрения! Каково, скажем, отношение к русской культуре!**

— Русская культура там высоко ценится, особенно ее духовность. Последняя воспринимается как та сила человечества, которая дает ему развиваться. Поражает, как хорошо там знают русскую литературу, глубоко изучают Достоевского, Толстого, Чехова. И опять: того же Достоевского там рассматривают не только как представителя русской культуры, а как выразителя мирового духа. А вот мы можем не знать Шекспира так же хорошо, как, скажем, «своего» Островского.

Здесь срабатывает еще одна ценная жизненная установка японцев, сложившаяся на протяжении веков: нельзя останавливаться в своем познании, движении вперед — будь то в сфере творчества, производства, в семейной жизни. Как только ты остановишься — значит, ты уже умер. Как тут не вспомнить наше «кончил дело — гуляй смело». Даже для коммунизма рамки определили...

«ЭКО»: — **В Японии сама постановка такой задачи — создание,**

допустим, некоторого храма, после которого начнется совсем другая жизнь,— невозможна.

— Даже наоборот! У них есть храмы (уже в прямом смысле), в которых специально не до конца выложена черепица. Или создатель храма специально оставил наверху зонтик, подчеркивая этим, что процесс создания не завершен, да этого и не может быть...

Еще одна отличительная черта японцев — отсутствие приверженности к концептуальному мышлению. Они не создают абстрактных моделей. Вот мы, к примеру, пытаемся сейчас найти конечную модель хозрасчета. Каждый раз мы стремимся найти нечто конечное, абсолютно правильное. Японцы же воспринимают происходящее вокруг не по принятой на сей момент модели, а по тому, как это помогает им быть впереди,— скажем, их волнует доля продаж на рынке, а не прибыль. И это показательно: ведь прибыль — это (по крайней мере, на внешнем уровне) соотношение моих затрат и моих результатов, оно замыкается только на мне. Для японцев этого мало. Они обязательно должны видеть себя по отношению ко всему миру. И если где-то намечаются перемены, которые способны изменить их положение в мире,— значит, эти изменения нужно усвоить и повернуть себе на пользу. Всем известна их стратегия завоевания автомобильного рынка: сначала сознательное снижение прибыли, зарплаты — чтобы завоевать рынок за счет более дешевых товаров. А захватив его, они начинают утверждаться и развиваться...

«ЭКО»: — **Характерен ли такой стиль поведения для более низких уровней — скажем, семьи! Срабатывает ли там эта стратегия!**

— Да, она пронизывает все общество. Так, когда создавались первые семейные корпорации, в их уставе было одно незыблемое правило: определенная часть дохода должна обязательно возвращаться в воспроизводство. Хозяин сам себя ограничивал.

«ЭКО»: — **То, что в югославской системе сделано извне, как требование государства к трудовым коллективам...**

— ...у японцев это элемент стратегии. Сейчас он развит гораздо больше — скажем, в таком тонком механизме, как налогообложение. Человек, богатый потенциально, не может получить свои деньги, потому что он платит налог не только за то, что получил, и не только за то, откуда получил. Он еще платит налог за то, как он эти деньги потратил. Если он хочет потратить всю прибыль на себя, то придется заплатить такой большой налог, что практически ничего не останется. А если опять вернет в производство — заплатит маленький налог. Как видите, этот механизм

ориентирован на расширенное воспроизводство. Недаром Япония держит первое место среди развитых капиталистических стран по проценту капвложений в национальном доходе: они держатся на уровне 30 % (у американцев — около 20 %, в Западной Европе, Англии — 16—17 %).

Другой важный момент: сохраняется элемент нестабильности в семье, который заставляет все время откладывать деньги, прежде всего — на страховку образования. У японцев культ учебы: 95 % получивших обязательное среднее образование идут затем в высшую школу. В университеты идет меньше молодежи, чем в Америке (35 % против 50), но высшее образование в колледже получает 95 %! В результате страна имеет высококвалифицированную рабочую силу, готовую к работе на новых современных станках, компьютерах и т. д.

Но начиная с высшей школы образование в стране платное. Есть и дешевые школы, и среди них очень хорошие префектурные, но в них трудно поступить. Поэтому, если хочешь учиться дальше, лучше поступать в частное учебное заведение. Оно по карману японскому служащему, но держит его в серьезном напряжении. Либо он должен платить около 10—15 % годового дохода за обучение ребенка (это зависит от ситуации, может быть и дешевле, и дороже), либо оплачивать страховой полис. Когда же дети поступают, уже страховая фирма вносит значительную часть платы за обучение. Выплата страховки начинается иногда одновременно с рождением ребенка. А ведь дальше предстоит университет, за него нужно платить еще больше... Так что этот момент — образование — постоянно держит семью в режиме накопления. Причем важно, что деньги эти не лежат в чулке, а находятся в банке и используются для воспроизводства.

«ЭКО»: — **Есть ли еще какие-то выплаты, кроме образования?**

— Земля и квартира. Они фантастически дороги. Родители опять же откладывают деньги для того, чтобы дети, вышедшие в жизнь, могли ими обзавестись. Они, конечно, получат для этого кредит и от фирмы, и от государства, но очень важный источник — деньги родителей.

«ЭКО»: — А вот в Германии, скажем, все наоборот: там дети, став взрослыми, переводятся как бы на полный хозрасчет. В Японии же азиатский принцип: о детях нужно заботиться просто потому, что это твои дети.

— По японским традициям, старший сын опекает родителей. Но и те в свою очередь все средства вкладывают в старшего сына, они должны довести его до момента поступления на работу. А устроившись в фирму, японец уже имеет гарантированное будущее. Однако у него остаются обязанности перед родителями и младшими братьями и сестра-

ми — их еще нужно тянуть. Так что такая система тоже ориентирована на будущее.

И третий момент, не менее важный, связан со страхованием жизни. Сейчас в Японии развитая система социального обеспечения, но она еще не достигла уровня западноевропейских стран. Традиционно здесь практиковалась единовременная выплата денег при выходе на пенсию, причем существенная — в размере двухлетней зарплаты. Так вот: эти деньги чаще всего и шли на покупку жилья для детей. А уж потом дети должны кормить родителей. Сейчас, впрочем, пенсионное обеспечение в Японии приобретает европейский характер. Тем не менее сложившаяся система соцобеспечения требовала индивидуального, а не централизованного, унифицированного страхования.

Существует еще и страхование по поводу заболеваний. Плата за лечение высокая, поэтому выгоднее страховаться через компанию. Последняя аккумулирует эти средства, они опять же идут в производство и т. д. Таким образом, фактор социальной незащищенности (по сравнению с европейскими государствами) оборачивается фактором экономической интенсификации, ориентацией на будущее.

«ЭКО»: — **Видимо, для нас это должно стать лейтмотивом: ориентация на будущее на любом — микро- или макроуровне.**

— Да, ориентация на процесс, а не на результат. Говоря языком математики, нас должно интересовать не значение функции в точке, а значение ее производной в этой точке. Если для японской экономики характерна ориентация на ускоренное изменение, то для нас — на сияющие вершины, на которые мы хотим вскарабкаться, чтобы потом сидеть там, расслабившись... Если нам что и перенимать из японского опыта, так именно эту модель.

Кстати, еще один любопытный аспект. У нас считается, что в трудовом коллективе не должно быть напряженности, дискомфорта —иначе работники начнут конфликтовать. У японцев же такое состояние считается обязательным, потому что человек в нем обретает гибкость, у него исчезает ощущение устойчивости и появляются стимулы к обновлению. Трудно сказать, какая из этих установок вернее...

«ЭКО»: —**Обратившись к традициям народов, населяющих нашу страну, мы можем выделить сходные с японскими моменты. Скажем, «махаля» у узбеков — она тоже ориентирована на будущее. Просто мы мало на это обращаем внимание в силу господствующей установки, настраивающей нас на фиксирование результатов.**

— Есть и чисто экономические явления, помогающие японцам двигаться вперед, и прежде все-

го это — конкуре́нция. Она пронизывает жизнь японца с микроуровня и до макро. В этом смысле показательна история, когда европейские корпорации решили объединиться для того, чтобы ответить на американский вызов — создать суперкомпьютер. Была идея создать европейскую суперкорпорацию. В Японии же было в ответ на это принято жесткое законодательство, запрещающее корпорациям объединяться в этих целях. Семь японских корпораций конкурировали между собой, и одна из них создала суперкомпьютер, который превзошел в свое время все разработки. Вот что дает конкуренция.

Она идет между предприятиями и внутри них, но это уже конкуренция несколько иного типа. У японцев нет разорванности в экономике: они с одной стороны конкурируют, а с другой — поддерживают друг друга. Все они интегрированы в различные общества, ассоциации, товарищества. И конкуренция идет не за счет того, что одним товаром «выбивается» такой же товар, а рывок вперед осуществляется за счет обновления. То есть конкурирующие стороны не топчутся на одной ограниченной площадке, оттесняя или отталкивая друг друга, а находят все новые пространства для своей деятельности. Это очень важное отличие.

В конечном счете японские компании, ведя бескомпромиссную конкурентную борьбу, в то же время друг друга поддерживают. Мелкие кооперируются вокруг крупных, а последние конкурируют в первую очередь с постоянно растущей стоимостью жизни, им приходится постоянно снижать издержки и повышать качество продукции.

«ЭКО»: — **А если бы в Японии возникла потребность в повышении цен, как у нас! Каким образом там выходили бы из положения!**

— В качестве примера опишу, как они решали проблемы денационализации железных дорог. Дело обстояло так: с одной стороны, вечно убыточные государственные железные дороги, в которые вкладывались без конца большие средства,— и рядом частные, работающие с прибылью, более дешевые, четкие и красивые. Была создана корпорация, которая взяла на себя долги государственных дорог и занялась распродажей последних в частные руки. В результате долг был перенесен с общества на организацию, которой предстояло как-то выкрутиться. В нашей ситуации с ценами они скорее всего создали бы нечто аналогичное этой корпорации. Одной рукой она подняла бы цены, а другой — осуществляла бы механизмы компенсации, чтобы рост цен никого непосредственно не коснулся,— то есть взяла бы на себя роль «мальчика для битья». Скажем, в случае с денационализацией железных дорог нужно увольнять людей — и она их

увольняет, но при этом берет на себя их трудоустройство или выплату уволенным заработной платы в течение трех лет. То есть проблему надо решать, но ответственность при этом не раскладывать на всех. Ее несет субъект, который получает за это зарплату. Наш же Госкомцен, как представляется, не будет искать такого субъекта, а просто поднимет цены, что, может быть оправдано экономически, но приведет к социальным проблемам.

«ЭКО»: — **В 1947 г. в Японии была специальная организация, которая занималась интервенцией на рынке. Ее задача была — сбивать цены. Об ее эффективности судили по тому, насколько это удавалось. То есть это были первые попытки решать проблему таким образом.**

— В этом смысле вызывает тревогу та атмосфера безответственности, которая у нас имеет место. Практика «всем миром навалиться» и что-то решить — порочна. Натворили, наделали ошибок какие-то конкретные деятели — а расхлебывают все. Японцы в этой ситуации ответственность персонифицируют.

«ЭКО»: — **Но вернемся к железным дорогам. Хотелось бы узнать, чем отличаются государственные от частных с точки зрения пассажира.**

— Японские железные дороги — уникальное явление. Средняя скорость поезда между Токио и Осакой — 200 км/час. Интервалы движения поездов — 10—15 мин., и за все время — ни одной аварии. Все государственные дороги связаны в единую сеть. Если вы сели на одной станции, то можете доехать до самого южного или северного окончания Японии — как в нашем метро.

Так вот, на частных станциях у входа не контролеры с компостерами, а автоматические турникеты. Опускаешь в него билет, происходит электронная запись — на какой станции вы сели. (А на государственной дороге турникеты не вводили: много рабочей силы увольнять придется). Приехав на свою станцию, вы снова опускаете билет в турникет — уже на выходе. Автоматика фиксирует стоимость, расстояние, которое вы проехали, тут же определяет, сколько нужно доплатить. Есть поезда, которые целиком управляются автоматически,— такова железная дорога в г. Кобе.

«ЭКО»: — **Она частная или государственная!**

— Ее строила корпорация, которая была создана государством. Характерно, что все крупные начинания японские бизнесмены осуществляют совместно с государством и местными органами. Таким образом сейчас в Осаке строится аэропорт. Дело в том, что появились симптомы: промышленность города стала отставать от мирового уровня. Для того чтобы она не выпала из ми-

рового развития, одно из главных средств — развитие коммуникаций. (Кстати, мы приходим к этому в последнюю очередь при освоении регионов.)

Аэропорт строится местными властями, финансирование идет из центрального бюджета. А когда построят, передадут в частный сектор. Дело в том, что освоение начального капитала последнему невыгодно, а вот эксплуатация гораздо эффективнее, когда она находится в частных руках. В Японии много полугосударственных организаций, которые берут на себя строительство жилых кварталов, а потом передают их в частное пользование. Либо же сами начинают их эксплуатировать, становясь при этом частниками.

«ЭКО»: — **Может быть, у нас это тоже связано с определенной дискретностью мышления: все бюджетное перевести на хозрасчет — хотя здесь тоже должна быть какая-то динамичность.**

— Совершенно верно. Дело в том, что некоторые потребности, отвечающие стратегическому развитию общества, не могут быть хозрасчетно прибыльными,— скажем, строительство того же аэропорта. В данный момент оно требует только огромных капвложений, а отдача неизвестно когда наступит. А вот в эксплуатации любого предприятия бюджетный подход вреден, поскольку тормозит развитие. У нас же, к сожалению, всегда альтернативность: либо мы вводим нэп, благодаря чему стала развиваться легкая промышленность, либо вводим повсюду индустриализацию с помощью жестких централизованных мер.

«ЭКО»: — **Мы говорили о целевых вложениях. Не совсем понятно, как они создают льготные условия для развития мелких фирм!**

— У меня была встреча с работниками городского управления Кобе. Я спросил, как они воздействуют на свою промышленность, как ее развивают. Ответ был такой: мы помогаем и ни в коем случае не мешаем. То есть они не вмешиваются ни в какую производственную деятельность — а зачем? Есть трудовое законодательство, есть финансовые органы — они следят за состоянием дел в своей сфере. Наша основная задача — помогать в тех случаях, когда промышленникам не хватает капиталовложений. В первую очередь это подготовка кадров, их обучение, тренинг, причем, как правило, это делается бесплатно.

«ЭКО»: — **А кто принимает решение, скажем, о том, что в этой фирме нужно провести переподготовку кадров!**

— Делается это так. Городские власти объявляют о наборе на курсы по обучению, например, работе на компьютере. Собирают заявки. Чаще всего они в состоянии все эти заявки удовлетворить. Но надо понимать и си-

туацию в стране: если в небольшой фирме нет средств для обучения всех сотрудников работе на компьютере, то она не преминет воспользоваться такими курсами. Развитие персонала, его знания — один из краеугольных камней, на которых строится японская экономика.

Другое дело, когда фирма хочет внедрить новые технологии, а средств на это не хватает. Вот тут возникает конкуренция, поскольку капитал ограничен и нет возможности удовлетворить все заявки. По каждому фонду в городском управлении есть комиссия, которая подготавливает вопрос, но — что очень важно! — не принимает решения. Его принимают депутаты. В комиссию же входят не только депутаты, но и эксперты, представители деловых кругов.

«ЭКО»: — **Сама структура префектуры чем-то схожа с Советами — как и с кантональной швейцарской, муниципальной французской. И все же какие внешние формы носит эта помощь мелким фирмам!**

— Для того чтобы можно было постоянно оказывать помощь мелким предприятиям, при префектуре создан «Майдом»— организация с очень интересной структурой, занимающая многоэтажное здание. Там есть исследовательский институт, который разрабатывает программу экономического развития,— в нем не более 40 сотрудников (и это для всей префектуры, насчитывающей несколько миллионов человек!). Если сравнивать с нашими органами, то это как наш облплан.

Есть и центр компьютерного обучения. Это могут быть и разовые, и перманентные курсы. Можно приходить сюда для обучения, можно пригласить специалистов из центра на предприятие. Есть библиотека, есть огромная выставка, на которой представлены товары, производимые в данной префектуре. Здесь деловые люди могут встречаться, договориться и т. д. То есть это центр, не имеющий у нас аналогов. Может быть, Торговая палата или Ассоциация кооператоров близки по сути этому центру деловых людей.

«ЭКО»: — **А вот такая ситуация. У человека возникла идея, которая явно тянет на создание самостоятельной фирмы. Чем ему может помочь «Майдом»!**

— Все зависит от того, какая требуется помощь. В центре есть информационная служба — он может пользоваться ею бесплатно. Служба занимает целый этаж и дает исчерпывающую, очень подробную информацию по интересующему клиента вопросу.

Кстати, это еще один из аспектов, которые мы недооцениваем в капиталистической экономике. Раньше она не была «увязанной», поскольку были разорваны информационные потоки. Сейчас же там могут планировать гораздо лучше, чем мы, посколь-

ку располагают для этого полной информацией. В любой момент им известно, каков уровень цен, каково их движение, сколько товара лежит на складе у такого-то предприятия — пусть даже в США.

Не менее важна для мелкой фирмы возможность «предложить себя» через центр. Ведь трудно продать товар в условиях недефицитной экономики. В «Майдоме» есть сотрудники типа маклеров, представляющие различные компании. Они и ведут переговоры в интересах данной фирмы. Кроме того, фирма может выставить свой товар в центре. Для нее такая реклама очень важна.

«ЭКО»: —**«Майдом» содержится целиком за счет местного бюджета!**

— Да, хотя часть услуг все-таки платная. Скажем, услуги маклеров, право устроить выставку. Здесь нет такого шарахания из стороны в сторону, как у нас: либо все бесплатное — либо все платное, как сейчас, при становлении кооперативов,— это связано с явлениями монополии.

«ЭКО»: — **Приходилось ли вам встречаться с японцами, четко противопоставляющими свой «хороший» капитализм нашему «плохому» социализму!**

— Нет, в основном позиция такова: чем разнообразнее уклад экономики, тем лучше. Скажем, они гораздо раньше, чем мы, начали спасать свое сельское хозяйство — лет 10—15 тому назад. А причины его упадка были объективные: труд непривлекательный, тяжелый — и молодежь уходит в города; цены на японскую сельхозпродукцию высокие — ее выгоднее покупать в соседних странах, и т. д. Почувствовав, что сельское хозяйство рушится, государство решило любой ценой сохранить его, чтобы оно обязательно существовало наряду с другими укладами.

Здесь показательна ситуация с рисом. Дело в том, что японцы поддерживают высокие закупочные цены на отечественный рис только для того, чтобы сохранить его производство. В связи с этим ограничен ввоз американского калифорнийского риса — тоже хорошего, но гораздо более дешевого. Те же самые ограничения существуют на ввоз говядины. Японская говядина — очень хорошего качества, но и очень дорогая — может быть, в 10 раз дороже привозной. Чтобы как-то выйти из положения, обойти запреты, вместо мяса в страну ввозят живых коров — на их ввоз ограничений нет. Кстати, ту же штуку придумали и с рисом — его можно ввозить в страну в кастрюлях в замоченном виде, как будто это уже приготовленный продукт.

«ЭКО»: — **При этом, наверное, присутствует какой-то идеологический момент! Те же работники сельского хозяйства — должны же они чем-то вдохновляться!**

— Да, и об этом уже говорилось: стремление во всем, на всех уровнях вырваться на передовые рубежи. Скажем, если они взяли за эталон итальянские вина, то будут развивать свое виноделие, стремясь по всем показателям приблизиться к итальянскому. И надо сказать, японские вина очень хороши, и дешевле их, пожалуй, только калифорнийские.

В сельском хозяйстве этот идеологический момент выступает, пожалуй, наиболее наглядно: дана установка на самообеспечение ключевыми продуктами — страна не может поставить себя в зависимость от того, как будет меняться ситуация в мире.

То же самое относится и к стратегии общего экономического развития. С самого начала японцами взят курс на такой тип экономики, который сделал бы страну независимой от мировых природных и сырьевых ресурсов. И постепенно пришли к тому типу производства, когда они завязаны «сами на себя»,— к наукоемкому производству. В последние годы из страны сознательно выводятся все ресурсоемкие производства. И дело не только в экологии и не только в стремлении приблизить их к источникам сырья, как об этом нередко пишут, а в создании экономики нового типа: японцам важно не «засорять» экономическую среду, то есть не производить ту продукцию, которая не отвечает заданному профилю и уровню. Хотя эта продукция может быть и качественной, и прибыльной и т. д. Сейчас установка на развитие такой наукоемкой продукции, как электронно-вычислительная техника, биотехнология и т. д.,— то есть той продукции, которая требует минимума ресурсов и максимума — не интеллекта, нет! — квалификации.

«ЭКО»: — **Престиж образования с точки зрения государственной понятен. А если перейти на уровень отдельного человека — насколько он притягателен! Ведь не секрет, что у нас, например, студент по сравнению с молодым рабочим нищенствует и долго еще будет проигрывать по материальным показателям.**

— Еще один элемент стратегичности японцев состоит в том, что общество они рассматривают как подобие эскалатора, на котором человеку остановиться невозможно. Получить образование — значит попасть на определенную ступень этого эскалатора. Образование — это та база, от которой идет отсчет твоего продвижения по службе. Если человек кончил школу, то лет до 30—35 он будет получать зарплату примерно такую же, что и выпускник университета. Но дальше у второго откроется возможность подняться на следующую ступень, а у первого перспективы уже нет. Так что и с точки зрения материальной высшее образование дает больше. То же самое соотноше-

ние — между выпускниками техникума и университета.

Вот и получается, что высшее образование для японца — это стартовая площадка, объективная потребность. Она не задает, что конкретно вы будете делать (как у нас), но открывает перспективу.

«ЭКО»: — **Давайте рассмотрим это на примере.**

— Скажем, человек кончил университет и пришел работать на государственную железную дорогу. У нас такой выпускник сел бы инженером, например, в транспортный отдел, и с этого начал бы свое продвижение по служебной лестнице (для многих оно там же и заканчивается). У японцев его поставили бы проверять билеты. Рядом с ним тем же будет заниматься выпускник школы. Но через год его могут переместить в отдел информационного обслуживания или рекламы, а его напарник останется на месте. Далее выпускник университета скорее всего будет направлен на службу в зарубежный филиал своей фирмы— считается, что это обязательно для расширения кругозора специалиста. В то же время его бывший напарник может стать работником ремонтного цеха или машинистом. В какой-то момент — около 35—40 лет — они оба могут стать бригадирами, только первый — «белых воротничков», а второй — ремонтников. А вот дальше уже произойдет отрыв: второму нужны поистине незаурядные способности, чтобы переломить судьбу и подняться на следующую ступень, в то время как у первого будет идти нормальный служебный рост: примерно через 5 лет он станет начальником отдела, а еще через 5—10 лет, перед выходом на пенсию, он станет начальником управления. Это и есть механизм, обеспечивающий стабильность и конкуренцию.

«ЭКО»: — **Непонятно, почему в ситуации типа рисовой, то есть когда оптовые цены резко расходятся с розничными, в Японии не возникает теневой экономики! Казалось бы, тут же должна возникнуть мафия, скупающая этот рис в магазинах и продающая уже по своей — более высокой — цене. Или ввозящая калифорнийский рис...**

— В принципе, мафия есть. Те же махинации с коровами — чем не проделки мафии? Но против нее срабатывает такой мощный фактор, как «связность» системы. Ведь мафия предполагает случайный рынок. А в Японии она может проявиться только в случае, если удастся выйти на высший уровень всех этих взаимосвязанных цепочек. Другой специфический аспект: японская мафия носит организованный характер, она имеет свою четко определенную сферу действия, свое дело. Как правило, это игорные и публичные дома, наркотики, контрабанда. И еще немаловажный момент: в Японии очень хорошо работает полиция...

«ЭКО»: — **Интересно узнать на фоне этой общей картины отношение японцев к нашей стране.**

— Здесь скрывать не приходится: у значительной части японцев отношение либо безразличное, либо негативное, даже в тех деловых кругах, которые, казалось бы, заинтересованы в развитии наших взаимоотношений. Скажем, торговали мы углем. У японцев появилась возможность купить китайский, более дешевый. Они предложили нам снизить цену. Ну, куда там! В результате закуплен был не наш, а китайский уголь. Наша негибкость, неумение торговать оптимизма не вызывают. Кроме того, японцы находятся под сильным влиянием всего американского. Казалось бы — американцы, сбросившие на Японию атомную бомбу! Однако от многих японцев я слышал такие слова: сами виноваты. Умение сделать для себя вывод и при этом не побояться унизиться — черта, заслуживающая уважения.

В личном плане, в непосредственном общении японцы очень доброжелательны, любят русские песни, знают их. А вот общий настрой нельзя назвать благоприятным для нас. Если в своей торговле, экономике Япония в основном сориентирована на США, то в ресурсах очень сильная ориентация на Тихоокеанский регион. У них, таким образом, создан свой «микрокосмос», в котором нет СССР. Поэтому, если уж пытаться наладить деловые, культурные контакты с Японией, то это должны быть очень решительные шаги.

«ЭКО»: — **Сейчас у нас в стране открыты две коммерческие школы. Насколько целесообразно создание курсов — в Москве, или в Сибири, или на Дальнем Востоке, которые ориентировались бы на японский менеджмент!**

— Безусловно, целесообразно. Причем рассказывать о нем нужно не на уровне экзотики, а детально описывать весь механизм японского управления.

«ЭКО»: — **Приходилось ли вам бывать на японских заводах!**

— Да, на автомобильных заводах, в частности на «Тойоте», на электротехническом заводе и др. Картина разительная — и с точки зрения организации, и чистоты и т. п. Каждый четко знает свои обязанности. На «Тойоте», например, два десятиминутных перекура, кроме обеденного перерыва,— и все, никаких хождений по цеху. Автоматизация поставок безукоризненная. На конвейере идут десятки различных моделей, и к ним одновременно идет поставка комплектующих. Рабочий на конвейере берет их фактически не глядя, уверенный, что в данном месте будет лежать именно нужная деталь. Никаких сбоев! Это достигается за счет высокого уровня компьютеризации. Если у нас фиксируется на выходе количество изготовленных деталей, то у них — количество забракован-

ных, поскольку что должно быть выпущено — безусловно выпускается. На контроле качества работает зачастую примерно столько же людей, сколько в непосредственном производстве. Автомобили, например, все проходят «тотальную» проверку. Но при этом еще и каждый на своем рабочем месте ведет контроль качества. В этом отличие японской системы контроля качества от американской: там контролируют только на выходе. На японском производстве всегда можно установить, на каком участке совершен брак, и оперативно принять меры. Количество бракованных изделий фиксируется на табло.

«ЭКО»:— **Трудно представить, как бы у нас на автозаводе появилось табло с указанием бракованных автомобилей. Тут уж не только чувство дискомфорта появится...**

— А у них на выходе, как правило, все в порядке. Когда я был на «Тойоте», видел только один забракованный автомобиль, стоявший в стороне от бесконечного потока готовых изделий.

Ну, а символом производства будущего для японцев служит завод «Фанук», где роботы делают роботов. Он находится у горы Фудзи. На территории завода пусто. Стоят ярко-желтые корпуса среди зелени — и ни души. В цехах изредка увидишь человека в желтой форме, и впечатление, что цех стоит, не работает. Оно усиливается еще и тем, что все станки в кожухах — и не видно, как они работают. Завод очень выгодный: норма прибыли свыше 30 % — и, казалось бы, перспективный. Но профсоюзы против расширения такого производства: встает проблема трудоустройства. И тем не менее для японцев «Фанук»— как бы идеологический символ Японии, достигшей будущего.

«ЭКО»: — **Заметна ли разница между жизнью в крупном и мелком городе!**

— Бросается в глаза единообразие уровня потребления по всей стране. В самой маленькой деревне вы увидите все те же, что и в крупном городе, автоматы, продающие весь набор продуктов какого-нибудь столичного супермаркета.

«ЭКО»: — **В свете нашей мечты ликвидировать разрыв между городом и деревней интересно, как японцы этого добились!**

— Тут два момента. Во-первых, прекрасные транспортные связи по всей стране. Страна вся покрыта асфальтом. Любая деревушка имеет прекрасную асфальтированную дорогу. И все это благодаря огромным вложениям в развитие инфраструктуры в 60-е годы.

Другой момент — сейчас бурно развиваются компании, занимающиеся перевозкой грузов. Сегодня уже не увидишь японца, несущего какую-нибудь тяжесть. По стране мчатся шустрые пикап-

чики, которые в течение суток доставят любой груз в любую точку страны.

В результате в стране все больше растет «связность»: как информационная — в экономике, так и материальных потоков. Именно поэтому у японцев и отпадает необходимость в плане. Сбалансированность у них достигается за счет вот этой мобильности и как следствие — «связности».

«ЭКО»: — **В плановой экономике заложено стремление сохранить ту же инфраструктуру, и получается, что чем меньше такая «связность», тем лучше. Все должно идти через центральный аппарат — через того самого чиновника, бюрократа, о котором мы сегодня так много говорим. Интересно, а у японских бизнесменов какое отношение к работникам министерств, регулирующих работу промышленности?**

— Очень уважительное. И вот что показательно: там идет постоянная ротация кадров. Скажем, беседую я с начальником управления промышленности и торговли префектуры Хёго. Оказывается, что он временно, на два года, командирован сюда из министерства. Из министерства работники направляются в бизнес, из бизнеса — в банки и т. д., причем это заранее предусмотрено. Каждый вовлеченный в бизнес японец до 40—45 лет не имеет постоянного места службы — он все время перемещается. И ротация, как видим, происходит не только в рамках фирмы. Промышленники с уважением относятся к этим людям: они имеют реальную силу и опыт, состоят на государственной службе, а это очень почитается.

«ЭКО»: — **Казалось бы, какое может быть уважение к государству, потерпевшему поражение в войне?.. К тому же в Японии, по сути, однопартийная система. Как удается японской государственной бюрократии так эффективно работать, что даже частный бизнес ее почитает?**

— Да, самый высокий конкурс — на занятие государственных должностей, сюда отбираются самые одаренные. Выпускники лучшего в стране Токийского университета почти все идут на государственную службу. Помимо престижных соображений, тут есть и материальная заинтересованность: государство — это «фирма, которая никогда не прогорает».

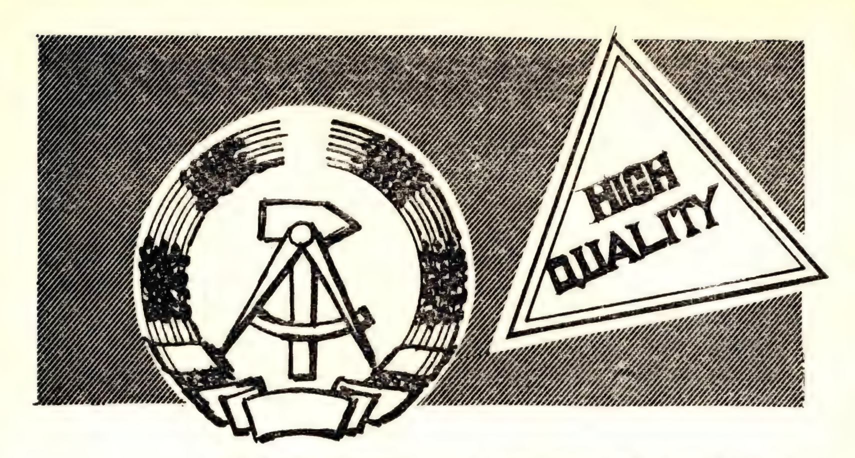
Еще один поучительный момент, который хотелось бы затронуть,— взаимоотношения фирм. Вот такой пример. Есть фирма «Дайхацу», производящая автомобили, и фирма-дилер, которая их продает оптом. Их президенты тесно контактируют друг с другом. В стране существуют различные общества президентов фирм — они регулярно собираются, обсуждают свои проблемы, договариваются о чем-то, и это несмотря на жесткую конкуренцию: срабатывает установка вы-

жить всем вместе вместо выживания одного за счет других. Но в то же время наблюдается жесткий диктат фирмы-производителя «Дайхацу» фирме-дилеру, продающей ее автомобили. Отношения у них очень четкие. Скажем, у них заключен контракт на год на продажу определенного количества автомобилей по определенной цене. Дилер обязан выплатить «Дайхацу» их стоимость. А дальше, продадут они или нет, по какой цене — производителя это не волнует. В этом еще одна особенность японского бизнеса. Торговля всегда на острие экономических проблем. И она не только ощущает это на себе, но и играет исключительно большую роль в их разрешении.

Мы сейчас говорим о монопольном положении производителей и сетуем, в каком тяжелом положении оказались наши торговцы. И предлагаем поставить последних в лучшие условия работы, а первых — в худшие. То есть производители должны теперь любой ценой выполнять условия торговли. У японцев же сбои на рынке (конечно, до определенных размеров) никак не сказываются на том же «Дайхацу». Производитель обязан только одно — ритмично поставлять свою продуцию. И каждый бьется над своими проблемами: «Дайхацу» улучшает качество и технологию, а дилер — расширяет сферу сбыта. Каждый должен знать, где он должен крутиться — и крутится. У нас же, к сожалению,— стремление переложить ответственность с одного на другого: торговля — на промышленность, та — на министерство, министерство — на Госплан и т. д. И при этом никак не можем отказаться от принципов, которые породили эти недостатки.

«ЭКО»: — **Благодарим за столь содержательное интервью.**

Беседу вел Ю. П. ВОРОНОВ



СРАВНЕНИЕ С МИРОВЫМ УРОВНЕМ

(ОПЫТ ГДР)

С. Б. КАЗАНЦЕВА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики
мировой социалистической системы АН СССР,
Москва

Бескомпромиссное сравнение параметров национальной продукции с мировым уровнем позволило промышленным предприятиям ГДР из года в год повышать ее качество и совершенствовать ассортимент, а также интенсивно обновлять продукцию. В результате степень ежегодного обновления промышленной продукции увеличилась до четверти, а на некоторых комбинатах и предприятиях она достигла 50—60 %.

В зависимости от объекта (изделия, технологии, метода) сопоставление с мировыми образцами может быть достаточно общим и очень детализированным; зачастую оно сочетается с разработкой прогнозов и научно-технических концепций. Такие сопоставления — основа «тетрадей обязательств» и «паспортов изделий», введенных на предприятиях и в объединениях ГДР.

«Тетради обязательств» действуют с 1977 г. Они предназначены для исследовательских коллективов и призваны обеспечить научно обоснованную постановку задач по разработке новых изделий и технологических процессов. Народнохозяйственная цель выступает в них как исходный пункт научно-исследовательских задач, а качество продукции и эффективность производства предусмат-

риваются на уровне конкретных показателей.

«Паспорта» на отдельные изделия введены еще раньше — в 1975 г. В них отражается научно-технический уровень продукции в сопоставлении с мировыми стандартами. Это действенный инструмент контроля и объективной оценки качества продукции.

Опыт показывает, что успешно работают только те комбинаты, на которых сравнение с мировым уровнем стало постоянным принципом при решении научно-технических задач. Так, на всемирно известном комбинате «Карл Цейс, Йена» регулярно разрабатываются долгосрочные прогнозы как по всем группам изделий, так и по объему производства. Проектно-конструкторские организации металлургических предприятий ГДР в тесном взаимодействии с научно-исследовательскими учреждениями Академии наук, вузов и предприятий-потребителей изучают мировой уровень и тенденции развития технологий и продукции. Так выявляется отставание и определяются исследовательские и конструкторские задачи, а также результаты, которые необходимо достичь после внедрения разработок.

Благодаря сопоставлению своей продукции с лучшими зарубежными образцами больших успехов добился также комбинат тяжелого машиностроения имени С. М. Кирова в Лейпциге — конечный изготовитель железнодорожных кранов. Уровень обновления его продукции составляет в последние годы 35—55 %, она экспортируется в 15 стран мира. Изготовление кранов типа ЕДК 1000/1 и ЕДК 1000/2 позволило применить новейшую технологию сооружения и модернизации железнодорожных мостов. Так, с помощью крана ЕДК 1000/1 впервые стало возможным монтировать мосты из сборных конструкций массой до 60 т, благодаря чему резко сократились сроки работ. В целом после новейших научно-технических достижений и специальных требований заказчиков краны обладают следующими преимуществами: снижено потребление электроэнергии на 5 %; улучшено соотношение «металлоемкость на единицу мощности» на 32 %; сокращено время монтажа на 50 %; расширена сфера применения; увеличена скорость рабочих операций от 8 до 25 %; обеспечено быстрое передвижение на местности — 120 км/ч; учтены новые эргономические требования; установлен диапазон рабочих температур от +40 до −40 °С.

В ГДР справедливо полагают, что сопоставить изделие с мировым уровнем, проследить тенденции его развития и последовательно использовать результаты поиска — дело настолько ответственное, что возложить его можно лишь на генеральных директоров комбинатов, директоров предприятий или директоров по науке и технике. Иногда ответст-

венными назначают руководителей производственных подразделений, директоров, занимающихся сбытом и внешней торговлей (анализом международного уровня экспортных изделий). Как правило, руководитель назначает непосредственного исполнителя или коллектив исполнителей (для групп изделий). Важно, чтобы они бескомпромиссно и последовательно сопоставляли собственные объекты с непрерывно растущим высшим уровнем и обеспечивали тем самым постановку напряженных задач с «упреждением».

Для сравнения с мировым уровнем установлены основные принципы. Они предусматривают:

- включение таких сопоставлений в процесс управления и планирования. В первую очередь это должно происходить на этапах, где устанавливаются цели и задания (например, при представлении проекта тематического задания по разделу плана «Наука и техника» или при защите «тетради обязательств»), равно как и на стадиях промежуточной и окончательной защиты плановых заданий;
- их бескомпромиссность. Мало определить мировой уровень, констатируя собственное опережение или отставание,— нужны конкретные выводы относительно научно-технических, экономических и социальных задач;

Только цитата

Для успехов на мировом рынке очень важны и нравственные качества. Подведем их под понятие деловой добросовестности в обширном смысле слова. В этом отношения различия между народами очень велики. Положение России невыгодно. Осветим эти различия относительно правительственного механизма.

С тех пор, как единодержавие Москвы сменило удельный строй, в государственной жизни обнаружились такие особенности. Первая — огромность территории, возможность беспредельного расширения на юг и восток; с этим связано приобщение к московскому царству все большего числа людей и все большей массы естественных богатств. Этот фонд представлялся неисчерпаемым, а потому упрочилось небрежное отношение к дарам природы. К московскому государству прирастали все новые и новые окраины. Кому же была охота беречь землю, лесные и рыбные богатства на этом огромном пространстве?- Умножение подданных посредством покорения соседних земель открывало для московских государей перспективы новых поборов, даней, а позднее налогов. Почти всегда казна была пуста; но быстрое расширение государства поддерживало убеждение, что она может быть пополнена, а потому в должностных лицах не воспитывалось бережливости.

В русских должностных лицах упрочились такие особенности: небрежность к государственному достоянию, любовь к бумажной

● комплексный подход. Он означает учет требований всех фаз воспроизводства, особенно поставок, упаковки, сервиса, платежа. Кроме того, важно координировать международные сопоставления с изучением рынка;

● непрерывность этих сопоставлений в связи с постоянно растущим уровнем мировых стандартов, причем не только современным, но и прогнозируемым. В силу этого при сравнениях возможно использование присущих прогнозам методов;

● коллективная работа исследователей, технологов, изготовителей, сбытовиков, потребителей, а также представителей внутренней и внешней торговли, Ведомства стандартизации, метрологии и контроля за качеством продукции, Ведомства промышленного дизайна, Ведомства цен и других организаций;

● прямая связь между усилиями предприятия достичь или превысить уровень мировых стандартов и углублением социалистической экономической интеграции.

Все эти принципы легли в основу методики сопоставительного анализа национальной продукции, разработанной Ведомством стандартизации, метрологии и контроля за качеством продукции ГДР и Палатой техники и получившей широкое распространение на комбинатах и предприятиях.

работе и старательное уклонение от настоящего дела. В таких условиях Россия прожила не меньше 3,5 веков, то есть не меньше 15 поколений.

Пружины правительственного механизма проникают во все поры русской жизни и издавна ставят перед обывателями самые отрицательные примеры во всех областях, которых касаются. Каждый обыватель, где бы он ни встречался с чиновником, выступает с предположением, что должностное лицо в нарушение всех законов хочет взять у граждан как можно больше... Раз правительственный механизм отличается развращенностью, склонностью к злоупотреблениям, крайнею небрежностью относительно основных обязанностей, то и вся общественная среда испытывает на себе это влияние. Наклонность затягивать дело, исполнять его иначе, чем было обещано, изготовлять товар не в срок и в обход предложенных образцов — вот что неизбежно проникает во все сферы.

Я стою не на точке зрения моралиста, а потому и не принимаю мерки, которую дает этика. В связи с поставленной задачей меня занимает вопрос о влиянии этих свойств на положение народа в мировом хозяйстве. Ясно, что влияние может быть только отрицательным: на мировой арене, где сталкиваются разные народы, для каждого из них особенно невыгодны его недочеты в его умственном развитии и деловой добросовестности.

А. А. ИСАЕВ,
Санкт-Петербург, 1910 г.
(Из книги «Мировое хозяйство», С. 342—344).

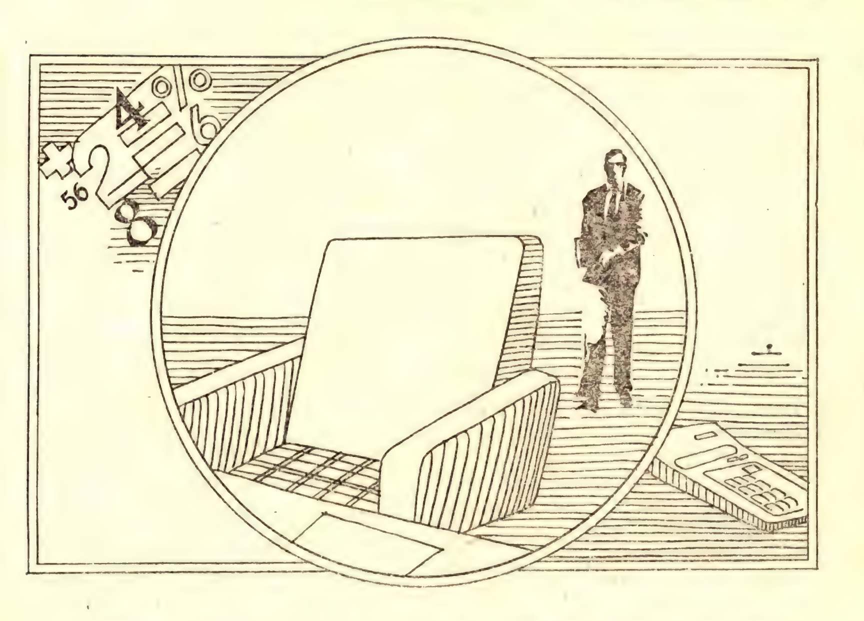
В стране создана эффективная, охватывающая все народное хозяйство информационная система «Наука и техника», которая связана с Международной системой научно-технической информации стран-членов СЭВ. Информационные службы комбинатов занимают в ней центральное место. По мере специализации комбинатов эти службы превращаются в крупные информационные центры, располагающие автоматизированными системами поиска. В рамках своей сферы деятельности они готовят необходимые источники информации как для собственных нужд, так и для народного хозяйства в целом.

Положительный опыт международных экономических сопоставлений обобщается рабочей группой Высшей экономической школы имени Бруно Лойшнера в Берлине.

Для анализа выбираются, как правило, десять важнейших эксплуатационных и столько же экономических показателей. Чтобы сопоставить их с аналогичными показателями лучших мировых образцов, и те и другие приводятся к единице эксплуатационного свойства готового изделия. На основе международной информации и народнохозяйственных данных разработана классификация параметров. Она охватывает научно-технический уровень (качество, надежность, стандартизация, характеристики целевого назначения и охраны окружающей среды, оформление, юридическая защита), технологический (готовность продукции к запуску в производство, механизация и автоматизация, социальные показатели), экономический (цены, производственные издержки, капитальные затраты, производительность труда, удельный расход материалов и энергии, затраты потребления), а также учитывает конкурентоспособность изделий на мировом рынке.

Все эти параметры постоянно оцениваются в отношении к жизненному циклу объекта. «Срок жизни» поколения новых изделий начинается с подготовки и планирования исследований и разработки новых или улучшенных изделий и кончается моментом прекращения их производства. С жизненным циклом продукции связан ее рыночный период, включающий появление изделий на мировом рынке и насыщение, сокращение рынка.

В 1984 г. были установлены государственные нормативы качества на основе анализа научно-технического развития, результатов сопоставления продукции на мировом рынке. Они были переданы разработчикам для включения в планы по развитию науки и техники и как целевые задания «тетрадей обязательств». Такая продукция должна изготавливаться только со Знаком качества «Q». Так сравнение с мировым уровнем находит конкретное воплощение в продукции комбинатов и предприятий ГДР.



ПРОШЛО УЖЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ С ТЕХ ПОР, КАК МЫ ОПУБЛИКОВАЛИ ГЛАВЫ ИЗ КНИГИ ДЕЙЛА КАРНЕГИ «КАК ПРИОБРЕТАТЬ ДРУЗЕЙ И ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ» (ЭКО. 1978. №№ 4—6; 1979. №№ 1—3). ДО СИХ ПОР МЫ ПОЛУЧАЕМ ПИСЬМА С ПРОСЬБОЙ ОПУБЛИКОВАТЬ ОПУЩЕННУЮ НАМИ ГЛАВУ «КАК ДОБИТЬСЯ СЧАСТЬЯ В ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ» ИЛИ ДАЖЕ ПОВТОРИТЬ СТАРУЮ ПУБЛИКАЦИЮ.

К СОЖАЛЕНИЮ, МЫ ЛИШЕНЫ ПОКА ВОЗМОЖНОСТИ ВЫПОЛНИТЬ ВСЕ ПРОСЬБЫ ЧИТАТЕЛЕЙ, А ПОТОМУ ПРЕДЛАГАЕМ КОМПРОМИСС.

ПОЗНАКОМЬТЕСЬ С ФРАГМЕНТАМИ КНИГИ, КОТОРАЯ НАЗЫВАЕТСЯ «КАК ПОМОЧЬ ВАШЕМУ МУЖУ ДОСТИЧЬ УСПЕХА В ЖИЗНИ». ЕЕ НАПИСАЛА ЖЕНА ЗНАМЕНИТОГО ДЕЙЛА КАРНЕГИ, И АДРЕСОВАНА ОНА ЖЕНАМ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ. М-С КАРНЕГИ СЧИТАЕТ, ЧТО БЫТЬ ЖЕНОЙ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА — ДОСТАТОЧНО ОТВЕТСТВЕННОЕ И ПРЕСТИЖНОЕ ДЕЛО, К КОТОРОМУ НЕЛЬЗЯ ОТНОСИТЬСЯ ПО-ДИЛЕТАНТСКИ. ВО МНОГОМ МЫ С НЕЙ СОГЛАСНЫ.

7 ЭиОПП № 4, 1989 г.

КАК ПОМОЧЬ ВАШЕМУ МУЖУ ДОСТИЧЬ УСПЕХА

миссис Дейл КАРНЕГИ

Что означает «успех» для вас и для вашего мужа? Деньги? Престиж? Власть? Служение людям? Удовлетворяющая вас работа?

Вы и ваш муж должны точно ответить на эти вопросы, потому что разные люди вкладывают разное содержание в понятие «успех». Жена должна ясно представлять себе цели своего мужа, если она хочет помочь ему. «Любить — это не значит смотреть друг другу в глаза, но смотреть в одном направлении». Я не знаю, кто это сказал, но лучшего ответа нельзя найти для честолюбивой супружеской пары. Первый шаг к успеху — это помочь мужу определить его цель.

Ник Александер вышел из сиротского дома. Он был очень способным мальчиком — настолько способным, что закончил среднюю школу в 14 лет, и с этого времени сам начал зарабатывать на жизнь. Единственная работа, которую он сумел получить,— это строчить на швейной машинке. Долгие часы за низкую плату. В этих условиях он проработал еще 14 лет. Затем фирма была укрупнена, зарплата повышена, а часы сокращены.

Александеру повезло: он женился на девушке, которая хотела ему помочь. Вскоре после брака молодые Александеры решили основать свое дело. Чтобы увеличить начальный капитал, было продано все, вплоть до обручального кольца Терезы. Она настояла на продолжении учебы, и в 36 лет Ник закончил колледж.

Теперь Александеры поставили себе новую цель: дом на берегу моря. Через некоторое время и эта мечта осуществилась. Вы думаете, на этом супруги успокоились? О, нет. Они занялись образованием своей дочери и обеспечением независимого фонда на счастливую и безбедную старость.

У Александеров была трудовая, счастливая жизнь, они верили в справедливость утверждения Бернарда Шоу:

«Я боюсь успеха. Преуспеть — значит закончить свое дело на земле, вроде паука-самца, убиваемого самкой в момент исполнения его желаний. Я люблю постоянную устремленность, с целью впереди, а не позади».

Слишком многие дрейфуют по жизни в полупробуженном состоянии, не ставя перед собой реальной цели. Они существуют в одном измерении. Но тот, кто жив и активен, кто мгновенно видит любую перспективу и не преминет воспользоваться ею,—

тот, безусловно, придет к намеченной цели. Так поможем нашим мужьям ставить перед собой все новые и новые цели!

●

Фредерик Вильямсон, бывший президент Нью-Йоркской железнодорожной компании, на вопрос, в чем он видит секрет делового успеха, ответил: «Чем дольше я живу, тем более убеждаюсь, что все дело в энтузиазме. Если два человека, одинаково экипированные, вышли в путь, первым придет тот, кто одержим идеей. И человек со средними способностями, но делающий свое дело с энтузиазмом, может обогнать талантливого меланхолика».

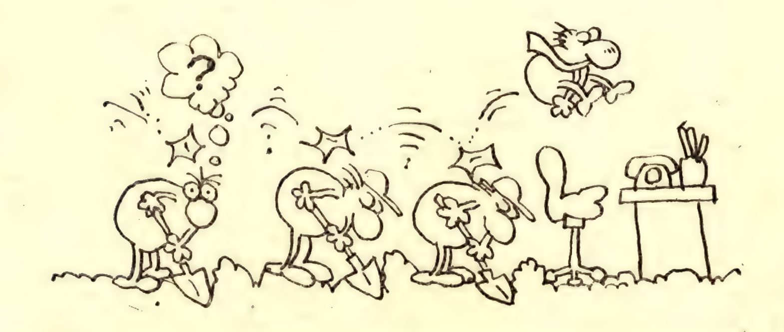
Само слово «энтузиаст» пришло к нам от древних греков и обозначает «вдохновленный богом». Человек, вкладывающий весь свой пыл в работу, не встречает сопротивления. Вильям Лайон Фелпе, один из самых популярных йельских профессоров, написал книгу «Привлекательность педагогики». «Для меня,— заявляет он,— преподавание — более искусство, чем профессия. Это страсть. Я люблю обучать так же, как художник — рисовать, певец, — петь, поэт — сочинять стихи. Еще не встав с постели, я уже предвкушаю очередную счастливую встречу с первой группой моих студентов. Одна из главных причин успеха — хронический энтузиазм».

Попытайтесь развить «хронический» энтузиазм в вашем муже. Как? Я познакомлю вас с шестью особыми приемами. Но сначала ваш муж должен захотеть стать энтузиастом! Обратите его внимание на то, что каждый администратор ценит служащих-энтузиастов.

Итак, вначале заставьте вашего мужа поверить в чудодейственную мощь энтузиазма. А теперь внушите ему следующие шесть правил.

1. Узнать все о своей работе и ее роли в общем деле компании.

Не воспринимать себя незначительным винтиком в огромной машине. Вспомните старый рас-



сказ о двух людях, работавших бок-о-бок. На вопрос: «Что ты делаешь?» — один ответил: «Кладу кирпичи», а другой — «Строю собор».

Если ваш муж без энтузиазма относится к своей работе, возможно, он плохо осведомлен. Помогите ему узнать больше!

2. Иметь цель — и стремиться к ней.

Человек должен знать, какую цель он преследует своим трудом. Не упускайте ее, и тогда никакие провалы не обескуражат вас. Помогите вашему мужу более ясно представить эти цели, обсуждая с ним перспективы на будущее. Побуждайте его устанавливать для себя все новые цели, отвлекайте от мечтаний о неожиданных триумфах.

3. Прибегать к самовнушению.

Многие известные люди прибегали к этому методу. Вспомните Сен-Симона, которого ежедневно будили словами: «Вставайте, граф, вас ждут великие дела!» Почему бы не повторять себе каждое утро: «Я люблю свою работу и собираюсь сегодня сделать все, что смогу. Я рад, что живу — и проживу этот день на все сто процентов!»

4. Учиться думать о пользе, которую вы приносите другим.

Работник, посматривающий на часы, а в уме подсчитывающий свою зарплату, скучен, ленив и никогда не добьется успеха!

Служение другим рождает энтузиазм. Тактика джунглей рано или поздно предаст вас. Людям лучше подавать друг другу руку помощи, чем пытаться спихнуть соседа с лестницы, ведущей наверх.

5. Сотрудничать с энтузиастами.

«Более всего я нуждаюсь в тех, — сказал Эмерсон, — кто заставил бы меня делать то, что я могу».

Мы не можем контролировать рабочее окружение своих мужей, но можем привлекать в свой дом друзей, отличающихся активным стилем жизни. Эти контакты будут высекать из вашего мужа искры идей, как удары кремня о кремень.

6. Действовать как энтузиаст, чтобы стать им!

«Если вы хотите получить ту или иную эмоцию, действуйте, как если бы она уже владела вами. Хотите быть счастливым — действуйте как счастливец. Хотите быть несчастным — действуйте как неудачник. Хотите быть энтузиастом — действуйте как энтузиаст», — говорил профессор Гарварда Уильям Джеймс.

Билл Джонс спрыгнул с крыши пятиэтажного строения в Чикаго. Он сделал это потому, что был полон тревоги и страха. Дело гибло, кредиторы душили его. И что самое худшее, он не смел признаться во всем жене, так гордившейся его успехом. Обнаружив, что он жив, Джонс увидел свои беды в новом свете. Они показались ему так мелки! Он поспешил домой и рассказал все жене...

Сейчас все неприятности позади. Дело Джонса процветает, и он считает — самое главное в том, что он может полностью разделить с женой свои победы и поражения. Он мог расстаться с жизнью только из-за того, что не предполагал в ее лице найти сочувствующего слушателя. Многие мужчины из-за ложной гордости не хотят разделять с женами тяжесть провалов. Они не понимают, что именно здесь таится главная поддержка, основной залог будущих успехов.

Но бывает и так, что жены и слышать не хотят о трудностях своих мужей.

Психологи считают главной функцией жены то, что она может освободить мужа от тяжелых мыслей, просто сочувственно выслушав его! Жен, выполняющих эту функцию, он называет «стабилизаторами» и «заправочными станциями».

Женщина, умеющая слушать, не только освобождает мужа от тяжелых переживаний, но и создает своей семье прекрасное социальное положение. Спокойная женщина без претензий, которая с готовностью выслушивает собеседника, задает ему вопросы, показывающие ее заинтересованность, более приятна в обществе, чем самая блестящая эрудитка.

Но что такое «хороший» слушатель»? Грубо говоря, есть три условия, которые хороший слушатель должен выполнять:

1. Пусть лицо, глаза, все ваше тело выражают заинтересованность.

2. Учитесь задавать точные и прямые вопросы.

Что такое прямой вопрос?

— Вы стоите на позициях трудящихся или администрации? — это просто вопрос.

— Не кажется ли вам, что трудящиеся и администрация могут найти точки соглашения? — это прямой вопрос.

3. Никогда не выдавайте доверенных вам секретов.

Одна из причин, по которым мужчины не всегда делятся деловыми проблемами с женами, — это неверие в способности последних хранить доверенные им тайны. Некоторые жены не только выбалтывают все парикмахерше или подруге, но и пользуются сведениями, почерпнутыми от мужа, чтобы позднее уколоть его же самого в пылу спора.

Самое приятное, что вы совершенно не должны вникать во все тонкости профессии вашего мужа, если он имеет в вашем лице доброжелательную, внимательную и заинтересованную слушательницу.

Итак:

1. Выражайте внимание лицом, позой и движениями.

2. Упитесь задавать толковые вопросы.

3. Не предавайте доверия.

«В каждом из нас живут два человека, — писал лорд Честер-

фильд,— то, что мы есть, и то, чем мы хотим быть».

Если человек наивен, он хочет быть хитроумным. Если он непопулярен, то стремится нравиться. Если ему не хватает тепла и понимания, он изображает из себя холодного индивидуалиста. Дело жены — помочь мужу стать таким, каким он хочет. Не насмешками, не сравнениями с соседом, но мягким одобрением и неизменным признанием его достоинств (даже если их еще и нет).

К несчастью, многие женщины пытаются сделать своих мужей тем, чего хотят они сами, жены! Муж должен, по их мнению, помочь жене лучше одеться, получить новую машину и т. д. В результате их запросам нет конца, и бедняга теряет всякую надежду удовлетворить их. Мужчину двигают вперед не тычки, а вдохновение. Но как вдохновить его? Очень просто. Докажите ему, что он уже тот, кем хочет стать.

Если он застенчив и с трудом решается открыть рот перед руководством, напоминайте ему о случаях, когда ему удавалось преодолеть робость. Будьте спокойны, в следующий раз он смелее выступит в нужный момент.

Жена никогда не должна называть мужа неудачником. Его руководители не преминут заметить все его деловые недостатки, но дома не следует их подчеркивать. Женщина, говорящая мужу: «Ты никогда ничего не добьешься», неумолимо ведет его к провалу. И наоборот: несколько мудрых слов могут полностью переменить взгляд вашего мужа на состояние дел и дать ему силы для нового старта.

В 90-е годы прошлого века электрическая компания в Детройте приняла на службу молодого механика с жалкой оплатой одиннадцать долларов в неделю. Он работал по десять часов в день, а вечерами уединялся в старом сарайчике и до полуночи работал над новой машиной. Соседи называли молодого энтузиаста «чокнутым». Все смеялись над ним. Все, но не его жена. Долгими зимними вечерами она держала угольную лампу, чтобы ему было лучше видно. Зубы ее стучали от холода, руки синели. Но она неизменно верила, что машина заработает.

После трех лет тяжкого труда, незадолго до своего тридцатилетия этот странный парень, Генри Форд, выехал из кирпичного сарая вместе с женой в экипаже без лошади.

В этот вечер родилась новая промышленность, и если Генри Форд — ее отец, то в той же мере его жену можно назвать ее матерью. Когда через много лет Форда спросили, кем бы он хотел родиться, если бы ему была обещана вторая жизнь, он ответил: «Мне все равно, лишь бы вновь встретиться с моей женой».

Каждому мужчине нужна жена, безраздельно верящая в него, готовая встать рядом, даже если весь мир — против, если он под

огнем, если он потерпел поражение.

Сергей Рахманинов был известным композитором уже в двадцать пять лет. Но симфония его провалилась. Он потерял мужество и впал в отчаяние. Друзья отвели его к доктору Николаю Дамо. Тот снова и снова внушал ему одну и ту же мысль: «Великие дела спят в вас, и только вы можете пробудить их к жизни». Эта мысль пустила корни в сознании Рахманинова и вновь возродила его веру в себя. Менее чем через год он написал свой великий Второй концерт и посвятил его доктору Дамо. Первое исполнение имело громадный успех — и с тех пор произведение шествует по всем странам мира.

Одобрение так же важно для человека, как топливо для печи. Оно заводит «мотор», живущий в каждой душе. Если вы скажете вашему мужу в минуту поражения:

— Ну и что же! Разве это тебя остановит? Я верю, ты победишь,— то он победит!

Итак, верьте в ваших мужей и дайте им понять это.

Многие руководители горько жалуются на жен, которые не хотят менять привычный образ жизни, знакомое окружение. Подняться с места, поехать в незнакомый город — все это требует некоторого мужества. Любое семейство должно быть готово к таким перемещениям. И многое здесь, конечно же, зависит от жены. Если вам пришлось стать лицом к лицу с подобной проблемой, имейте в виду некоторые правила.

1. Не ожидайте, что новое место будет напоминать предыдущее. Города и ситуации на работе, как и люди, различны.



2. Не позволяйте себе падать духом из-за отсутствия привычных удобств. Попытайтесь извлечь из новой ситуации все, что она может дать. Вполне возможно, что вы будете приятно поражены.

3. Прежде чем приходить к каким-либо заключениям, хорошенько вникните в новые обстоятельства.

4. Пользуясь всем, что дают вам новые возможности, не оглядывайтесь назад.

Так, если работа вашего мужа требует, чтобы вы стали перекати-полем, счастливо переезжайте, запомнив перечисленные четыре правила.

В периоды интенсивной работы наших мужей мы должны стать их тенями, телохранителями, моральной поддержкой и, стиснув зубы, переносить наши собственные тяготы молча. И в этом случае вам помогут несколько простых правил.

1. Приспосабливайте пищу, которую вы даете ему, к новому, напряженному режиму.

Кормите его лучше чаще, но не обильно. Если он вынужден обедать «на бегу», старайтесь дать ему перекусить между основными приемами пищи. Печеные яблоки, соки, салаты и т. д.,— все это можно попросту занести к нему на работу. Если же он работает дома, то все значительно упрощается.

2. Планируйте собственную деятельность, чтобы удержаться от горьких мыслей типа «как прекрасно было раньше». Бывайте только там, где вы не нуждаетесь в присутствии вашего мужа, чтобы чувствовать себя желанной гостьей. Избегайте ситуаций, когда вы оказываетесь «лишней женщиной».

Делайте что-либо новое для себя. Бывайте в картинных галереях, на концертах, в различных обществах. Поступите на какие-либо курсы и т. д. Такая программа предохранит вас от чувства одиночества.

3. Объясните ситуацию старым друзьям. Пусть они поймут, что вы от всего сердца одобряете поведение мужа.

4. Дайте мужу почувствовать вашу поддержку и интерес.

5. Напоминайте себе, что это — лишь временная ситуация.

Если вы сумеете выдержать правильную линию, вас может ожидать новый медовый месяц!

Мужчины, чья работа требует необычных часов и условий, особенно нуждаются в понимании и легко приспосабливающихся женах. Жены шоферов такси, летчиков и т. д. должны быть такими, если они вообще хотят оставаться женами.

Многие известные люди искусства пережили трагедии в браке только потому, что их жены не смогли или не захотели приспособиться к условиям, которых требовала профессия их мужей.

Итак, если работа вашего мужа требует особых условий, попытайтесь применить к ситуации несколько правил.

1. Если это лишь временно, улыбайтесь и ждите.

2. Если ситуация более или менее постоянна, примите ее и постарайтесь к ней приспособиться.

3. Напоминайте себе, что успех вашего мужа — ваш успех!

Если ваш муж проводит восьмичасовой рабочий день в конторе или на заводе, радуйтесь этому. Ваша роль несравненно легче, чем у тех жен, мужья которых работают дома.

Любая женщина, чей муж присутствует в доме постояннс, заслуживает особого уважения и сочувствия.

Представьте, что вы должны ходить на цыпочках вокруг запертого кабинета, и стоит вам включить пылесос, как оттуда раздается раздраженный окрик. Ваши друзья не могут забежать к вам на чашку чая, ибо шум мешает хозяину дома.

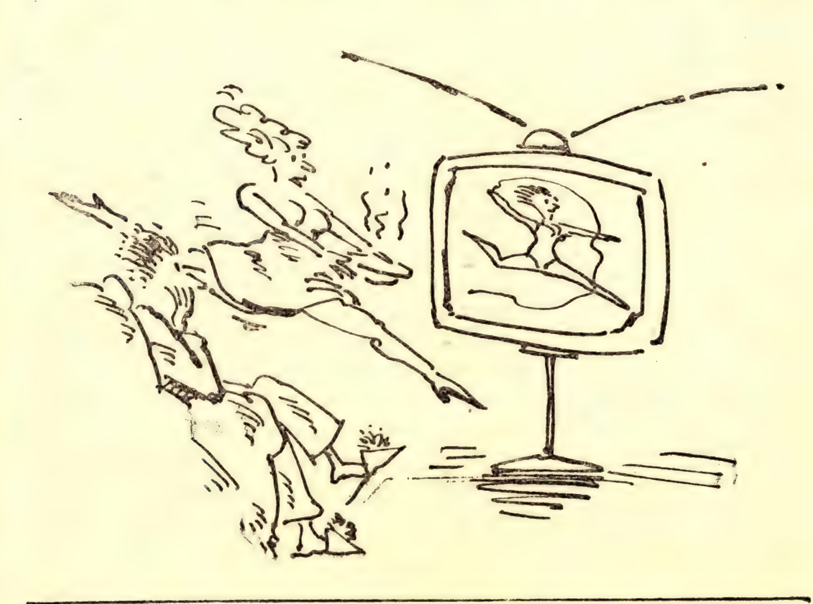
Но, будучи привязанной к мужу и обладая здоровым чувством юмора, вы справитесь, как справлялись и справляются многие другие, руководствуясь несколькими правилами.

1. Устройте его так удобно, как только можете. А теперь забудьте про него и займитесь своими делами.

2. Не прерывайте его во время работы просьбами открыть дверь, подержать ребенка и т. д. Поступайте так, как если бы его не было дома. Исключений не может быть, кроме пожара, наводнения и взрыва.

3. Не позволяйте себе раздражаться.

Когда его работа идет не слишком легко, он может быть на-



пряженным и нервным. Сглаживайте все спокойствием и легким юмором.

4. Договоритесь с ним, когда дети могут поиграть, объясните, что нормальный здоровый ребенок не может быть спокоен и «удобен» в течение целого дня.

Эффективность этих правил я проверяла в течение восьми лет.

Если ваш муж еще не достиг высокого положения, помните, что лет через двадцать он может стать руководителем. Готовьтесь к этому. Жена, которую муж «перерос»,— жалкая фигура. Она выглядит или слишком ленивой, или слишком глупой, раз не сумела воспользоваться бесчисленными возможностями самосовершенствования, которые возникают перед нами.

Женщина, сеющая вокруг себя дружественные и теплые чувства,— неоценимый дар. Такую женщину невозможно «перерасти». Это посол Добрых Чувств в нашем жестоком мире.

Но есть и еще одна роль, в которой никто не может заменить разумную и тактичную женщину. Если ваш муж пользуется успехом, это может вскружить ему голову. Мягкое, тактичное напоминание о грешной земле обычно легко останавливает опасное головокружение.

А если вы еще будете руководствоваться несколькими правилами в отношении его деловой жизни, то успех ему, а следовательно, и вам обеспечен.

1. Никогда не подтрунивайте над его деловыми проблемами.

2. Не вмешивайтесь в деловые будни вашего мужа; не пытайтесь построить его отношения с коллегами на свой вкус.

3. Не побуждайте его стремиться выше своих возможностей.

4. Не пугайтесь риска. Помогите ему воспользоваться открывшейся возможностью.

Следует помнить, что несчастный человек вряд ли преуспеет. Но как сделать вашего мужа счастливым?

Лорд Честерфильд писал, что хорошие манеры состоят из маленьких жертв. Ольга Капабланка верила в это. Она была женой Хозе-Рауля Капабланки, гениального шахматиста и кубинского дипломата. Это был необычайный человек, очень яркий и... с трудным характером. Но их брак был исключительно успешным. В семье Капабланки никогда не умирало постоянное восхищение друг другом. И великолепный Хозе-Рауль находил удовольствие в отказе от многих своих привычек, чтобы сделать жене приятное!

Как же она сотворила это чудо? Все теми же «маленькими жертвами». Когда Капабланка был в плохом настроении, она исчезала из поля его зрения, не раздражая его болтовней. Она любила приемы, он был домоседом. И Ольга отказывалась от самых блестящих приглашений. Если ему не нравилось ее платье, она

тут же переодевалась в его любимое. Ее муж был интеллектуалом, увлекался историей и философией. А она предпочитала легкое чтение. И все же упорно работала над собой, чтобы, как она говорила мне, «следовать за его мыслями и радоваться беседе с ним».

А что было взамен? Только послушайте: прежде Капабланка не признавал и не делал подарков. Но однажды он преподнес ей коробку шоколада. Не конфеты, конечно, а мысль о внимании мужа так осветили счастьем лицо Ольги, что с этого времени подношение маленьких, остроумных подарков стало страстью Капабланки.

Если мы делимся чем-либо, будь то кусок хлеба или идея, это сближает нас. Разделять интересы того, кого любишь,— одна из высочайших человеческих радостей. Исследование 250 счастливых браков показало, что главным в них было товарищество. «Приспособление к вкусам партнера,— пишет Гарри К. Стейнмец в «Журнале клинической психологии»,— даже более важно в счастливом браке, чем общность вкусов и привычек».

Клеопатра, эта змея старого Нила, не проходила курса клинической психологии, но она знала, как привлекать людей, особенно мужчин. Плутарх говорил, что она не обладала особой красотой, но умела разделять удовольствия и интересы своих друзей — и это делало ее неотразимой. Марк Антоний увлекался рыбной ловлей — и любящая роскошь египетская царица проводила с ним на Ниле долгие часы.

Разделять интересы мужчины очень важно. Но не менее нужно поощрять его хобби и оставлять его иногда в покое. Если же ваш муж начинает больше увлекаться хобби, чем работой,— внимание! Это сигнал, что не все идет, как надо. Помогите ему проанализировать ситуацию.

Третий способ быть хорошим товарищем — это иметь свои собственные интересы, помимо общих. Нас утомляет не тяжелая работа, а скука и монотонность. Перемена занятий освежает. Чем заняться — на это должны дать ответ ваши внутренние побуждения. Посмотрите вокруг себя — и в самом маленьком городе вы найдете достаточно возможностей проявить свою активность.

Мой муж интересовался жизнью Авраама Линкольна, я — Шекспира. Из вечерних бесед друг с другом мы узнали много нового о наших любимых героях. Сколько было дискуссий, споров, забавных минут! Гораздо больше, чем если бы мы увлекались одним и тем же предметом. Различные интересы расширяли наш общий горизонт.

Итак, если вы хотите, чтобы ваш муж был счастлив, то:

1. Будьте приятной в общении.
2. Разделяйте его интересы.
3. Приветствуйте его хобби.

4. Создавайте свое особое поле деятельности.

Жене редко представляется возможность продвинуть мужа в деловой сфере, но в социальной — почему бы и нет? Социальные контакты часто переплетаются с полезными деловыми связями, и многие предпочитают вести дела с Фрэнком или Биллом, а не с каким-то там незнакомцем. Все равно, чем занимается ваш муж; если он любим в своем кругу, это хорошее отношение непременно скажется на его деловых успехах. Мы можем помочь нашим мужьям завести дружеские связи и стать популярным. Как? Вот три способа.

1. Мы можем помочь ему нравиться.

Мне приходилось встречать людей, которых принимают в обществе с радостью лишь благодаря усилиям их жен.

Чем большего успеха достиг мужчина, тем более он нуждается в жене, представляющей его человечным и обаятельным. «Он не может быть скверным парнем, раз жена так на него смотрит», — вот естественная мысль в подобных случаях.

2. Мы можем демонстрировать его таланты.

Некоторые женщины думают, что лучший способ продемонстрировать мужа — это самодемонстрация, желательно в сверхмодном туалете. Умные жёны понимают, что это не так.

Одна юная матрона как-то спросила меня, как научиться эффектно рассказывать анекдоты, чтобы произвести впечатление на друзей мужа. Мне стоило сил и времени убедить ее, что гораздо лучше предоставить это мужу. Лучший способ «высветить» достоинства мужа — это построить свой домашний уклад вокруг каких-либо его особых талантов (если они доставляют удовольствие окружающим). На службе такие возможности редко представляются, но в компании это очень удобно и легко.

Вот несколько примеров.

Остроумный Кэмерон Шипп хорошо известен как биограф крупнейших деятелей сцены. Гостей в его доме всегда приглашали к особому очагу, на котором он жарил необыкновенные бифштексы, попутно радуя друзей яркой и интересной беседой.

Доктор Джозеф Фрайз — замечательный детский врач. Но в кругу друзей его знали и как искусного фокусника. В их доме зачастую устраивались целые представления, причем жена Джозефа — Мэрими — всегда ассистировала ему.

Жены этих двух очень милых людей охотно отступали на задний план, и эта партия «второй скрипки» придавала особое очарование их дому.

3. Мы можем по желанию вызывать мужа на демонстрацию его лучших качеств.

Есть люди, очень интересные в интимной обстановке, но «столбенеющие» на людях. Мы можем втянуть их в разговор настолько естественно, что им не составит никакого труда подхватить брошенный мяч: «Это напоминает мне, дорогой, о том посетителе, который приходил к нам на прошлой неделе. Что он сказал тебе, Джим?» После такого гамбита Джим легко попадет в нужное русло. Самый застенчивый человек забывает о себе, говоря о предмете, который его живо интересует.

Однажды я позвонила местному электрику, чтобы посоветоваться с ним по поводу системы электрического охлаждения. Жена электрика подошла к телефону и исчерпывающе ответила на все вопросы. А затем она добавила: «Конечно, миссис Карнеги, мой муж — подлинный эксперт в этой области, он скажет вам все значительно точнее!» Когда электрик пришел, я уже полностью доверилась его советам.

Короче, умная жена может дать сто очков вперед любому пресс-агенту! Люди стремятся быть такими, какими мы их видим.

Женщины могут создать профессиональную репутацию своим мужьям.

— Нам очень бы хотелось быть у вас,— говорит одна, — но у Билла столько клиентов именно на этой неделе!

Другая как бы случайно роняет:

— Боб опять должен выступить на районной медицинской конференции. Честное слово, мне уже начинает надоедать, что я так редко его вижу!

Несколькими словами эти жены создают образы их преуспевающих мужей. Ни один скромный человек не станет трубить о себе, а жене это дозволено (в пределах хорошего вкуса, конечно).

Кроме рекламирования достоинств своего мужа, жена может преуменьшить его недостатки, а человека без недостатков нет. Бетховен был глух, Наполеон боялся публичных речей, и вообще, у всякого Ахилла есть своя пята.

Предположим, ваш муж плохо запоминает лица и имена. В деловой жизни это большая помеха. Вместо того чтобы извиняться за его плохую память, тренируйте собственную, чтобы вовремя протянуть мужу руку помощи.

Мой муж всегда испытывал трудности с фамилиями, и поэтому мне приходилось иногда опережать события. «Дейл, ты помнишь миссис Робинсон? Она еще рассказывала нам об озере Луизы. Вы давно не были там, миссис Робинсон?» Это простой трюк, но с его помощью удавалось избегать многих неловкостей.

Жена может сгладить недостатки воспитания и образования мужа. Многие мужчины сейчас слишком поглощены своим непосредственным делом, чтобы отвлекаться на всевозможные культурные проблемы. Хорошо,

если жена такого человека может скромно, но со знанием дела поговорить в обществе о музыке, спорте и т. д.

Есть люди, занижающие оценку своих дел и достижений. Здесь есть опасность, что их утверждения, продиктованные высокой требовательностью к себе, будут приняты за чистую монету, и общее впечатление окажется не в пользу скромника.

Что вы можете сделать?

1. Напоминайте ему (и другим) об уже достигнутых успехах.

2. Просите его, как только представится случай, высказывать свое мнение о предметах, в которых он хорошо разбирается.

3. Старайтесь привлечь людей, ценящих и стимулирующих его.

●

Очень серьезный вопрос — как жить по средствам. Легкомысленное отношение к деньгам хорошо или забавно выглядит только в книгах да на сцене. Помните очаровательную женщину-ребенка Дору из «Дэвида Копперфильда»? Очарование и безответственность часто идут рука об руку в художественной литературе. Но в реальной жизни нет ничего менее очаровательного, чем финансовое невежество. Человек, живущий не по средствам, рискует благополучием своей семьи, а экстравагантная, беззаботная жена — жернов на шее мужа. Обычная ошибка — оправдывать все недостатком средств, так как с увеличением зарплаты растут и потребности. Поверьте, что только планирование семейного бюджета даст вам возможность действительно эффективно тратить ваши средства и... получать удовольствие от этих трат. Правильное планирование покажет вам путь к достижению ваших целей.

1. Ведите запись расходов.

Вы должны точно знать, на что уходят деньги. Как экономить, если не знаешь, какие статьи стоит урезать?

2. Разработайте бюджет в зависимости от основных нужд вашей семьи.

Вы должны твердо знать, что для вас предпочтительнее — комфорт или модная одежда, пища, рассчитанная на тонкий вкус, или выезд к морю. Сможете ли вы сами сшить белье, а на сэкономленные деньги купить цветной телевизор?

3. Откладывайте 10 % ваших ежемесячных поступлений.

4. Сделайте планирование бюджета общесемейным делом.

Хотите знать, как убить вашего мужа и покончить со всеми проблемами, затронутыми в этой книге? Оставьте мысли о цианистом калии, режущих инструментах и огнестрельном оружии. Держите его на диете, богатой мучными продуктами и жирами, пока его избыточный вес не достигнет 15—20 %. А теперь можете помечтать о том, какая из вас выйдет красивая вдова,— это дело недалекого будущего!

Статистики говорят, что количество мужчин, умирающих вскоре после 50 лет, на 70—80 % превышает количество женщин. Хуже всего то, что обвиняют в этом нас! Мы не можем снять с себя ответственность за стройность наших мужей. Нужны нечеловеческие усилия, чтобы отказаться от тонких десертов и пышных пирогов. Даже Адам сказал: «Женщина дала мне, и я ел». Большинство мужчин с возрастом ест больше, хотя нуждается в меньшем количестве пищи. Это наша забота установить правильный распорядок еды и соответствующие привычки.

Встаньте пораньше, чтобы ваш муж без спешки съел питательный завтрак. Одна моя знакомая заметила, что, хотя ее муж и приносил с работы папку, но часто так уставал, что не раскрывал ее по вечерам. Она предложила ложиться и вставать на час раньше. Этот режим очень понравился обоим.

«Этот час,— говорит она,— наше достижение. Сначала мы, не торопясь, завтракаем, затем Кларк делает то, что осталось с вече-

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

А меня как-то очень задело письмо инженера М. Шохора из Караганды, опубликованное в 11-м номере ЭКО (1988), где он доказывает ошибочность «распространенного мнения о сокращении штабов отраслей».

Тов. М. Шохор проникнут заботой о «...едином плане и увязке деятельности предприятий», чем якобы и занимаются штабы отраслей. Далее он пытается это «убедительно» доказать на примере сельскохозяйственного машиностроения. Что-де, если мы сократим штабы отраслей, то получим диспропорции в развитии всего социалистического хозяйства, то есть, например, сделаем много лишних тракторов. А кто же у нас не знает, что в последние годы мы как раз и занимаем первое место по выпуску именно тракторов (см. ЭКО. 1988. № 10), которые простаивают и ржавеют. А неработающие тракторы — это «общественные средства и ресурсы, выброшенные на ветер»,— пишет М. Шохор.

Сотни тысяч лишних тракторов выпускались у нас в годы, когда на сокращение штабов отраслей никто и не посягал. Главная причина в том, что наши заводы долгие годы работали на штаб своей отрасли, а не на действительные потребности. Последние лучше штабов подсказывали бы, сколько нужно средств производства и предметов потребления. Тогда бы, при отсутствии спроса на трактора, мы немалую часть металла могли бы пустить и на выпуск «нашей роскоши», то есть автомобилей.

Я работаю старшим мастером на заводе уже много лет. Считаю, что не только в штабах отраслей, но и в производстве, при отсутствии штурмовщины и при нормальной организации труда можно еще увеличить нагрузку аппарата управления, для чего дать им достойную зарплату и развить рабочее самоуправление.

М. Н. АКИМОЧКИН,
Саранск

ра. Его не отвлекают телефонные звонки, стук в дверь, а сам он бодр и свеж. Если работы нет, он читает, рисует (его хобби — акварели). Иногда мы предпринимаем небольшую утреннюю прогулку. Этот час спокойного отдыха дает нам силы легче справляться с дневными проблемами». Попробуйте и вы!

Итак, вот «правила здоровья»:

1. Следите за весом мужа.

2. Никогда не допускайте, чтобы он занимался самолечением. При малейшем недомогании — только врач!

3. Настаивайте на ежегодном врачебном осмотре, визите к дантисту и окулисту.

4. Не пытайтесь ставить перед ним непосильные задачи.

Пусть заработок вашего мужа будет меньше, а общественное положение — ниже, но зато вам не придется оплакивать его раннюю смерть!

5. Следите, чтобы он отдыхал.

Секрет неутомимости — отдых. Релаксация творит чудеса. Если ваш муж приходит на обед домой, заставьте его полежать 10—15 минут. Пусть он подремлет до обеда. Эти минуты прибавят ему годы жизни.

6. Сделайте семейную жизнь счастливой.

Ноющая, жалующаяся жена — это дополнительная тяжесть в деловой жизни. Она делает мужа настолько несчастным, что отвлекает его мысли от работы. К тому же это подрывает его здоровье.

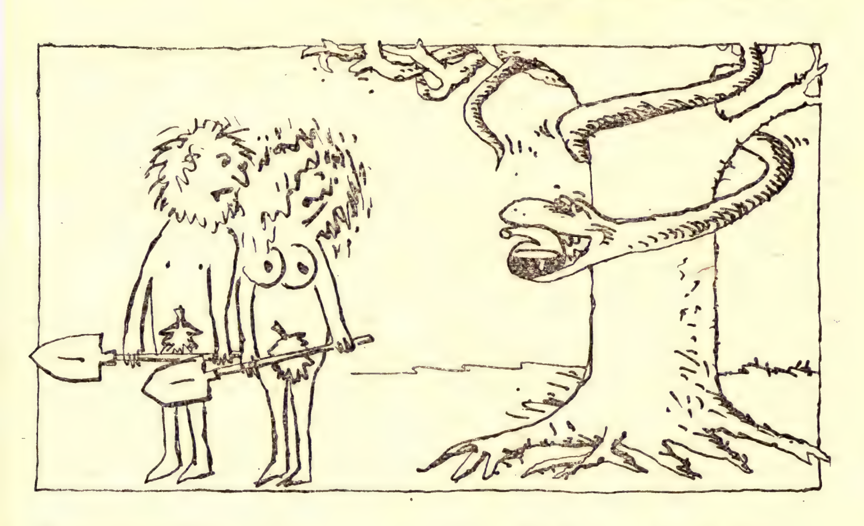
Несчастный, взволнованный или рассерженный мужчина —«потенциальная жертва» несчастных случаев. Кстати, такой человек склонен излишне много есть и пить.

Главное условие жизненного успеха — здоровье. И нравится это нам, женам, или нет, мы должны принять на себя ответственность за хорошее физическое самочувствие наших мужей. Ведущая тема симфонии супружеской жизни гласит: «Моя жизнь и счастье — в твоих руках!».

Перевод Т. КИРИЛЛОВОЙ
Публикацию подготовила
М. ЛЕВИНА

ОТ РЕДАКЦИИ: К СОЖАЛЕНИЮ, В ТОЛЬКО ЧТО ПРОЧИТАННОМ МЫ НЕ НАШЛИ ОТВЕТА НА ВОПРОС, КОТОРЫЙ, ПОЖАЛУЙ, БОЛЬШЕ ВСЕГО ВОЛНУЕТ НАШИХ ЖЕНЩИН: КАК БЫТЬ ДЕЛОВЫМ ЖЕНЩИНАМ — ЖЕНАМ ДЕЛОВЫХ МУЖЧИН, КОТОРЫХ В НАШЕЙ СТРАНЕ АБСОЛЮТНОЕ БОЛЬШИНСТВО.

ЧТОБЫ ВОСПОЛНИТЬ ЭТОТ ЯВНЫЙ ПРОБЕЛ В СОВЕТАХ М-С КАРНЕГИ, МЫ ОБРАЩАЕМСЯ К ЧИТАТЕЛЯМ С ПРОСЬБОЙ ПОМОЧЬ НАМ ВЫРАБОТАТЬ НЕДОСТАЮЩИЕ ПРАВИЛА. ЛУЧШИЕ СОВЕТЫ МЫ ОПУБЛИКУЕМ В ЖУРНАЛЕ.



ЧТО МЫ ЕДИМ



М. Н. НИКОЛЬСКАЯ,
химик,
Московское общество испытателей природы

Острую проблему питания населения нашей страны можно решать разными путями: менее рационально, более рационально и более экономично. Можно попытаться обеспечить людей «по валу» основными продуктами — картофелем, хлебом, сахаром, маслом и мясом, мало заботясь о реальности переваривания этих продуктов, их сочетании и влиянии на здоровье населения.

Для этих целей применяются повышенные дозы азотных удобрений, многократные обработки ядохимикатами и используются другие, далеко не безразличные для почвы, растений, сельскохозяйственных животных и нашего с вами здоровья вещества. А питание — это и работоспособность, и жизнестойкость, и продолжи-

тельность жизни, и продолжение жизни, то есть наши дети. Прибавьте к этому промышленную загрязненность — и картина получится жутковатой...

Можно ставить вопрос иначе: повышать биологическое качество выращиваемой продукции и усвояемость веществ на всех уровнях, начиная с почвы. Систему **«почва — растение — животное — человек» необходимо рассматривать как один организм, или как одну взаимосвязанную систему.** Вот и получается, что правильное питание человека надо начинать с грамотного обращения с почвой, чтобы не «вал из нее выколачивать», а выращивать биологически чистые, хорошего качества продукты. Только этот путь подходит для социалистического государства как более рациональный, экономичный, здоровый.

К большому сожалению, у нас в стране проблему питания пока решают первым путем. Стратегия химизации сельского хозяйства не продумана и детально не изучена, ее последствия до конца не оценены. В этих условиях многие руководители и специалисты получили возможность широко рекомендовать и внедрять методы, которые приводят к нежелательным воздействиям на всю систему — от почвы до человека.

Применение повышенных доз азотных удобрений в большинстве случаев ведет:

- к ухудшению естественного плодородия почвы (уменьшению свободноживущих азотфиксирующих микроорганизмов, земляных (дождевых) червей, которые вырабатывают витамин B_{12} и улучшают структуру почвы, других полезных организмов;
- к вымыванию из почвы важного микроэлемента — меди, что в свою очередь ослабляет структуру соломины, из-за чего зерновые полегают;
- к уменьшению содержания меди в кормах и продуктах питания, что ухудшает здоровье животных, снижает пищевую ценность продуктов животноводства, а у людей недостаток микроэлемента меди ведет к нарушению кроветворения, особенно тяжелому у детей, к ускорению развития злокачественных опухолей;
- азотные удобрения увеличивают размер клеток растений и содержание в них воды (чем и объясняется в основном увеличение «вала» продукции). А это способствует развитию процессов гидролиза, истончению стенок клеток растений, что делает их более привлекательными для сосущих и грызущих вредителей, и, как следствие, требует обработок ядохимикатами. Следует отметить, что интересы вредных насекомых и человека противоположны: вредителей устраивают тонкие стенки растений, чтобы легче было прокалывать и прокусывать, а продукты гидролиза помогают их пищеварению; человеку же для питания нужны про-

дукты синтеза, а не гидролиза. При более толстых стенках клеток продукт лучше хранится. Плохому хранению сельскохозяйственных продуктов способствуют не только азотные удобрения, но и многие ядохимикаты.

Вина азотных удобрений, вернее, людей, их применяющих, на этом не кончается. Остатки азотных удобрений постепенно превращаются в нитриты — высокоядовитые соединения, а при варке продуктов в алюминиевой посуде из них образуются нитрозосоединения — канцерогены. Алюминий является хорошим катализатором этого процесса. А вся посуда общественных кухонь нашей страны — алюминиевая. Оказывается, продукт почвы еще и тесно связан с кастрюлькой... Всемирная Организация здравоохранения (ВОЗ) давно бьет тревогу по этому поводу, но мы тревожную ситуацию как-то до сих пор не замечаем.

Производство сбалансированных азотных удобрений (азотные удобрения с добавкой меди в виде медного купороса или других соединений) могло бы благополучно разрешить большую часть проблем, но их не планируют даже на самую далекую перспективу. Почему?

Именно приоритет «вала» и игнорирование интересов взрослых и детей позволили, очевидно, начать производство белково-витаминного концентрата (БВК), выращиваемого на парафине для добавления в корм скоту и птице. Прежде всего этот препарат для животных чужеродный. При его переваривании расходуется дополнительная энергия и получается продукция с компонентами, неестественными для животных и человека.

В продуктах перегонки нефти, таких, как парафины, обязательно будут присутствовать ароматические и другие полимеры с мутагенными и канцерогенными свойствами. Чрезвычайная опасность заключается в том, что эти вещества могут присутствовать в количествах меньших, чем способны улавливать современные анализы, отчего не снижается их мутагенное или канцерогенное воздействие на организм[1]. Для мутагенов и канцерогенов теоретически и практически нельзя устанавливать предельно допустимые концентрации (ПДК), как для обычных ядов. То, что здравоохранение выдало ПДК на этот продукт, не имея к тому оснований, можно считать по крайней мере роковой ошибкой, так как это решение противоречит интересам здоровья людей и животных. Даже малые добавки БВК в сочетании с неизбежными теперь загрязнениями воздуха, воды, сельхозпродукции остатками ядохимикатов и других вредных веществ суммарно могут давать значительно больший нежелательный эффект и при меньших концент-

[1] Подробнее о влиянии продуктов перегонки нефти на мутагенез см.: Сойфер В. Технология деградации // ЭКО. 1988. № 12.

рациях БВК. Этот вопрос практически не изучается. Вероятно, что причиной отравления и гибели животных, зафиксированных в ряде хозяйств от применения БВК, было не только превышение его количества, но и воздействие разнообразных вредных веществ в их сочетании. А в реальной практике этого избежать нельзя [2].

Совершенно недопустимо, как считают многие, не задумываясь, менять структуру питания животных и человека различными добавками. Если был бы объявлен конкурс на утилизацию парафинов, то для них нашлись бы более полезные и экономичные способы применения, чем «скармливание» БВК человеку, хотя и через мясо животных и птицы. Но намечается новое строительство заводов по производству БВК на парафинах, к тому же их привязывают к местам с уже сложившейся тяжелой экологической ситуацией.

Нужна точная и полная информация населения, самое серьезное и широкое обсуждение всех проблем сельского хозяйства, экологических, зоологических, экономических и медицинских.

Проблему питания мы должны решать все вместе — с учеными и специалистами разных областей, а не предоставлять ее на откуп небольшому кругу узко заинтересованных ведомств, министерств или Госагропрома, которые решают, чем и как нам питаться. Не знаю, как они, но мы хотим быть здоровыми и работоспособными, иметь здоровое потомство.

Многие сельскохозяйственные проблемы можно решить уже сейчас с помощью более совершенных, дешевых и безвредных систем борьбы с вредителями сельскохозяйственных культур, чем покупка на валюту в ФРГ завода для производства базудина — высокотоксичного и достаточно стойкого ядохимиката, к тому же морально устаревшего. Конечно, ФРГ во всех отношениях выгодно продать нам такой завод, а нам..? Запретили один яд — ДДТ, купили другой — базудин, кому это пришло в голову? Кто подсчитал прибыль и ущерб от этого производства? Кто учел гибель полезных организмов в почве, на полях? Куда будут спускаться сточные воды, насколько будут загрязняться базудином сельхозпродукты, выращенные с его применением, и как это аукнется на здоровье людей? Гарантировать отсутствие загрязнения в наших условиях пока нельзя.

Решение каждого частного вопроса по сельскому хозяйству должно основываться на оценке альтернативных методов: применение ядохимиката базудина или более дешевых систем защиты растений комплексом агротехнических, агробиологических, биологических, микробиологических и других практически безопасных методов. Последние снижают чис-

[2] В Белоруссии запретили применение БВК на территории республики.

ленность вредителей, которых к тому же можно использовать... в качестве стимуляторов урожая. Это наглядно продемонстрировали К. И. Попов и его ученики в 70-е годы в Казанском сельхозинституте. Определенные повреждения растений сосущими и грызущими насекомыми вызывают у растений сильную защитную реакцию, выражающуюся прежде всего в повышении интенсивности фотосинтеза, и в конечном счете растение дает больший урожай, больше семян, чем неповрежденное, тем более «защищенное» ядохимикатами. Все зависит от того, как вести хозяйство. Агротехнические методы практически исключают применение ядохимикатов [3].

Для протравливания семян до сих пор применялся гранозан — ртутьорганическое соединение, в 100 раз более токсичное, чем всем известная сулема (в последнее время гранозан заменяется на ТМТД, фундозол и другие ядохимикаты). Хотя еще в конце 60-х годов Ф. И. Кривых показал эффективность опудривания семян хвойной мукой вместо ядов. А еще активнее хвойная мука действует в сочетании с небольшим количеством суперфосфата при опудривании семян пшеницы, овса, ячменя, гороха и др. Метод уже проверен во многих хозяйствах. Он дает возможность к тому же использовать отходы лесной промышленности [4]. Экономически выгодный и безвредный способ, но почему-то эти работы не получили широкого применения.

Примеров «полезной» химизации множество. Например, защитные подкормки В. А. Мегалова [5] делают растение более питательным для человека и менее питательным и привлекательным для сосущих и грызущих насекомых. Небольшие количества фосфорных и калийных удобрений, их смесь, зола обладают ярко выраженными защитными свойствами, в отличие от азотных удобрений, о «пользе» которых я упоминала в начале статьи.

В Институте редких элементов разработаны комплексоны микроэлементов, например комплексное соединение железа (А. А. Макарчук), которое резко повышает урожай моркови и ее питательные качества, а использование этой моркови для подкормки коров увеличивает надои молока и его питательные свойства. Метод мог бы быть давно внедрен. Кроме того, такая морковь дает хорошие семена, а сегодня мы их покупаем то во Франции, то в Болгарии.

Могу привести в пример и собственные работы с глицерофосфатом железа, который изучался на поросятах, телятах, пушных зверях, курах, цыплятах. Этот препарат отличается тем, что в

---

[3] Павлов И. Ф. Агротехнические методы защиты растений. М. 1967.

[4] Щит семян // Лесная промышленность. 1973. 7 ноябр.

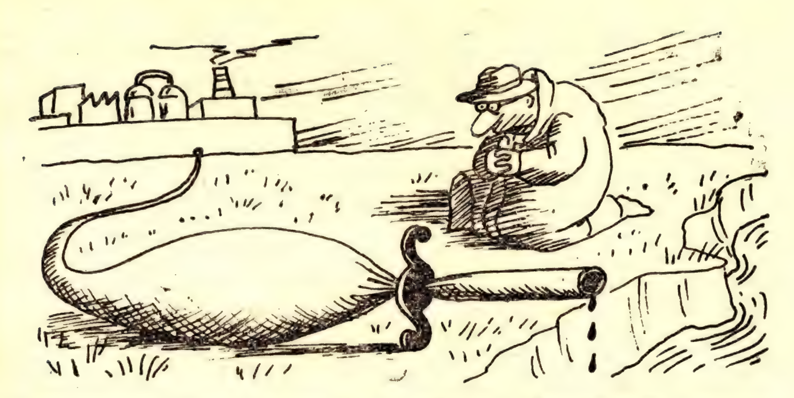
[5] Мегалов В. А. Повышение устойчивости капусты к вредителям. М. 1967.

нем содержится трехвалентное железо. Препарат хорошо усваивается и совершенно нетоксичен. Периодическая подкормка молодняка препаратом улучшает развитие и резко снижает заболеваемость желудочными и другими болезнями. Куры несут больше яиц, а яйца крупнее, с более прочной скорлупой, повышается их питательность. Метод испытан на тысячах животных, защищены диссертации, опубликованы статьи. Ученый совет Министерства сельского хозяйства СССР принимал хорошие резолюции, но прошло около 20 лет и... ничего не изменилось. Неужели наши животноводы не заинтересованы в увеличении производительности своего труда, снижении гибели животных и в уменьшении расхода кормов, так как глицерофосфат железа повышает их усвояемость?

Производство глицерофосфата железа для ветеринарных целей в несколько раз дешевле, чем для медицины. Казалось бы, какие еще нужны доводы? Но все эти дорогостоящие исследования, проводимые отдельными людьми и целыми научными коллективами, несмотря на их явно неплохие результаты, оказываются никому не нужными. Истинная экономическая эффективность —«вне закона», так как право решать, что нужнее государству и людям, взяли на себя ведомства и учреждения, основная забота и цель которых — все тот же пресловутый «вал». Любыми средствами, но под прикрытием государственных интересов.

Для сохранения здоровья населения имеет смысл пересмотреть переработку сельскохозяйственного сырья. Например, рис обязательно шлифуется, отчего теряет свои питательные свойства и многие необходимые микроэлементы. Неполностью очищенный рис (с отрубями) давно появился в большинстве стран, но не у нас. В сахарной свекле содержится нужное человеку количество микроэлемента хрома (при правильном ее выращивании), но он полностью отсутствует в рафинированном сахаре. По поводу желтого, богатого микроэлементами сахара писалось много, но «воз и ныне там», хотя хорошо известно, что именно хром необходим для полноценного функционирования поджелудочной железы и предотвращения диабета. Хром и другие микроэлементы обнаруживаются в кожице огурцов, а из-за накопления в ней азотных удобрений и ядохимикатов рекомендуется ее срезать. Снижается при переработке питательная ценность растительного масла, тогда как сам процесс рафинирования требует дополнительных материальных затрат, времени, труда, специального оборудования и т. д. и ведет к неизбежному ухудшению питательных свойств продукции.

При слишком высоком содержании азотных удобрений и ядохимикатов в продукции ее чаще всего закапывают в землю. Такое



«захоронение» очень опасно, так как из почвы яды попадают в воду, а оттуда снова к нам на стол. Разрабатываются специальные методы захоронения забракованной (отравленной) продукции. Можно даже объявить конкурс на лучший способ. Но давайте подумаем: стоило ли обрабатывать землю, сажать, выращивать, собирать, чтобы затем захоронить?! Не проще ли живую систему «почва — растение — животное — человек» сохранить здоровой! Это общая наша задача! Вспомните слова М. Ломоносова: «Внутренние болезни бывают бедственнее наружных: так и в недрах государства воспитанная опасность вредительнее внешних нападений. Удобнее наружные язвы исцеляются, нежели внутренние повреждения».

Только тогда страна может рассчитывать на улучшение здоровья населения, повышение его работоспособности, научного и творческого потенциала, сохранение наследственности, когда установка на «вал» будет осуждена категорически и полностью не только на страницах печати, но и директивными органами, от которых зависит наше действительное, а не отчетное благосостояние.



Из огня да в полымя

Ален БОЙДЕЛ,
Великобритания

Время от времени почти каждый ответственный работник любой фирмы начинает задумываться, а не сочнее ли травка за ближайшим холмом? Иногда толчок такому ходу мыслей дает несостоявшееся повышение, в другом случае — босс, которого стало просто невозможно выносить, а чаще всего — элементарное желание побольше заработать.

В общем, каковы бы ни были побуждения, увлекающие нас с насиженного места, следует предварительно ответить себе на ряд вопросов, чтобы не совершить непоправимой ошибки.

Прежде всего, в какой компании вам хотелось бы работать? Каковы интересы этой фирмы? Какая атмосфера вам больше импонирует? Обожаете ли вы постоянную спешку или наоборот, предпочитаете жить спокойно, без риска? Если заблаговременно не решить для себя всех этих проблем, новая «земля обетован-

ная» может превратиться для вас в ложе, утыканное гвоздями.

В промышленности и торговле можно выделить, строго говоря, шесть различных типов организаций, из которых предстоит сделать выбор. У каждой из них есть свои плюсы и минусы, ни одна, в сущности, не имеет неоспоримых преимуществ перед другой. Все сводится к тому, что вы ищете и что, с другой стороны, готовы принести в жертву. Давайте подробней рассмотрим шесть основных типов промышленных компаний.

«ПИФ—ПАФ ИНКОРПОРЕЙТЕД»

Эта фирма заинтересует вас, если вы любите жизнь, полную опасностей. Тут вас не станут допекать банальными разговорами об ответственности перед обществом, вы здесь для того, чтобы делать деньги для держателей акций компании.

Атмосфера в таких фирмах напоминает Чикаго в годы «сухого закона». В конце каждого месяца состав обновляется: слабые духом выбывают и в прессе появляются объявления с описанием волнующих перспектив для новых рекрутов. Что же касается обитателей штаб-квартиры, то они подбирают себе коллег среди охотников за скальпами. Стратегический тест заключается в том, чтобы нащупать родственную душу среди кандидатов. Если намеченный объект гордо вздергивает голову и раздувает ноздри, услышав, что «фирма не любит фантазий, стоит обеими ногами на земле и не терпит компромиссов», что «ей нужны люди, которые приносят результаты», можно не сомневаться, что его предки украшали собой самые верхние реи. Наиболее употребительный в таких компаниях эпитет — «динамичный».

Чтобы преуспеть на этом поле брани, нужно обладать двумя важными качествами: во-первых, следует относиться к интересам фирмы с преданностью камикадзе. Нет такого приказа, который вам не хотелось бы выполнить, даже если он вам кажется подозрительным. Во-вторых, нужно иметь острое чутье на нюансы политической борьбы в самой фирме — нечто вроде радара, постоянно оценивающего ситуацию и обнаруживающего заговоры. Ибо тут иды наступают не только в марте. В любую минуту с вами может заговорить любезным тоном ваш лучший друг, и только истекая кровью на паркете, вы сообразите, что его имя не Смит, а Брут. Короче говоря,— это мир, в котором ставка равна жизни, а компетентность — дело десятое.

«АЛЬМА МАТЕР И ПРАВНУКИ»

Диаметрально противоположное впечатление производит патриархальная тишина, которая ца-

рит в фирме, принадлежащей какой-нибудь семье по наследству. Расположенные, как правило, в идиллических маленьких городках, такие компании, как магнит, притягивают людей, уставших от сутолоки мегаполисов. На первый взгляд, эти фирмы представляют собой идеальное сочетание спокойной работы и спокойной обстановки.

Если бы это было так на самом деле! Неприятности здесь иные, но они вполне ощутимы, особенно если вы привыкли работать на большие концерны. Многие чиновники, пришедшие из крупных корпораций, с трудом адаптируются к философии и предубеждениям семейной мафии. Здесь многое удивляет: и нелюбовь к активному поиску новых рынков, и политика выплаты вознаграждений, напоминающая игру в рулетку, где роль крупье играет сам шеф. Когда становишься крупной рыбой в мелком пруду, приходится считаться с тем обстоятельством, что у тебя оказалось вдруг слишком мало воды для плавания. Солидный менеджер привыкает в больших корпорациях к целому ряду услуг, о которых в маленьких лавчонках и не слыхивали, так что он вынужден стать слугой самому себе.

Самый тяжелый крест, который приходится нести, это то, что к тебе относятся, как к семейному вассалу. Любой из членов семьи, вплоть до троюродного внучатого племянника брата жёны владельца фирмы, ждет, что к нему будут обращаться не иначе как «мастер». Отпрысков у этой высшей расы необыкновенное множество: от восьмидесятилетних с хвостиком седобородых старцев до розовощеких юнцов.

Все иерархические акценты наследного заповедника проставлены загодя. В других местах вы можете только сомневаться, есть ли у вас шансы стать президентом, в «Альма Матер» вы наверняка знаете, что этому не бывать.

«НАЦИОНАЛЬНЫЕ ДИНОЗАВРЫ»

Если главное для вас — уверенность в завтрашнем дне, вам следует подумать о национализированной компании. Вот уж где невозможны никакие новации. Беспокоиться о делах — значит подрывать собственную карьеру. Если вы до сих пор работали в состоянии непрерывного стресса, то в национализированной компании вас ждет приятное расслабление, вроде того, каким наслаждается бывший центр нападения футбольной команды, на покое занявшийся шашками.

Не забывайте: основная задача чиновника национализированной компании — нести службу. Пока вы не пообвыкнете, вам еще может иногда прийти в голову прекратить выпуск ненужных изделий или закрыть неэкономичную шахту, но вас быстро поставят на

место. Вскоре вы поймете, что целесообразно оставлять подобные решения на усмотрение какого-нибудь рабочего комитета, лучше такого, над которым «не каплет». Ваша работа, в конце концов, в том, чтобы создавать рабочие места, а не уничтожать их. Есть лишь две сферы, где полезно непрерывно оттачивать свое мастерство: это письменные запросы и ведение собраний. Может статься, что на прежней работе вас учили выражать свои мысли по возможности коротко и ясно,— немедленно отвыкайте, иначе встанет вопрос о вашем несоответствии. Усвойте: все, что может быть сказано, может быть еще и написано, с той примечательной разницей, что по написанному нельзя немедленно привлечь автора к ответу и спросить: «Что за чушь?»

Аналогично следует понять, что совещания устраивают не для того, чтобы решать на них вопросы, а в качестве приятного отвлечения от повседневной бумажной рутины. Отсюда долг каждого: затянуть совещание, насколько это в его силах, и поднимать вопросы, требующие новых совещаний. И тогда вы закрепите за собой репутацию превосходного председателя собраний и человека которого не так-то просто вовлечь в авантюру, иначе именуемую работой.

«ФИГЛИ-МИГЛИ ИНЖИНИРИНГ»

Хотя в моду все больше входит маркетинг, еще существуют фирмы, где производство — царь и бог. Тут заправляют инженеры и мастера, покупатели для подобных компаний — досадная помеха, отвлечение от куда более интересных технических проблем. «Продажа»— слово, которым тут гнушаются, заправилы компании исходят из того, что товар, выпускаемый ими, сам себя продаст.

В таких организациях царит атмосфера «искусства ради искусства», что выгодно отличает их от ажиотажа тестов и обследований, махровым цветом расцветающих в фирмах, ориентированных на маркетинг. Обычное разъяснение: «У нас рождаются идеи, мы делаем вещь и надеемся, что ее заметят и купят». За подобную концепцию надо расплачиваться, и временами фирма потуже затягивает пояс и сокращает свои расходы.

В фирмах типа «Фигли-мигли» жить приходится под постоянным напряжением. Каждый день приносит неприятности, укорачивающие жизнь,— от поломки станков до запрета профсоюзов на сверхурочные. Многие барьеры фирма возводит сама. Бумажная работа, например, ведется до того небрежно, что приходится перерывать сотни мусорных корзин, чтобы добыть сведения

о производстве за прошлую неделю. Особенно опасны нередкие для такой фирмы ошибки в начислении зарплаты, в дни получки управление превращается в небольшой бедлам. Вообще в «Фигли-мигли» станкам уделяют больше внимания, чем людям.

Если вы решили вступить в инженерную корпорацию, проверьте, все ли у вас в порядке со страховым полисом. Не лишнее также и регулярное врачебное обследование.

«ЮНИВЕРСАЛ ПШИК ЛИМИТЕД»

Гигантские тресты и корпорации, оказывающие столь решительное влияние на нашу экономику, высятся среди прочих, как слоны в зоопарке. Стоит такому колоссу чихнуть, и Сити ставит себе градусник, а когда простуживаются несколько левиафанов, пора подстилать соломку под всю национальную экономику.

Нужно признать, что в некоторых из таких концернов собраны лучшие умы нации, беда лишь в том, что сами эти компании нередко оказываются в плену прошлых лавров. Сказывается слишком долгое монопольное владение рынком — прежний «огонь в желудке» уступает место ординарной тучности, концерн начинает сдавать позиции более нервным и импульсивным конкурентам. К тому же по мере роста колосса его отделения и филиалы размножаются, как саранча, обгладывая и пожирая все живое вокруг. Индивидуальность здесь нивелируется, отдельные интересы подчиняются корпоративному валу.

И все же имеет смысл наняться в «Юниверсал», особенно если вы любите хорошую компанию и цивилизованное общество. Вряд ли вам удастся подняться на капитанский мостик, но зато вас не бросят на произвол судьбы за бортом, на съедение акулам. К тому же у вас найдется время для своих увлечений. Если в «Фигли-мигли» приходится вкалывать и по воскресеньям, то в «Ю. П. Л.» вы в рабочее время научитесь всем премудростям игры в гольф или академической гребли. Разнообразный отпуск и неплохая пенсия — эти ванты накрепко удерживают команду на палубе брига.

«МЕЖДУНАРОДНЫЕ БУКАНЬЕРЫ»

Работать на межнациональную американскую компанию — все равно что трудиться в «Фигли-мигли» с уклоном в торговлю, притом в условиях нравов «Пиф-паф Инкорпорейтед». Тут важно с самого начала понять, что вы становитесь членом религиозной секты, требующей слепой веры в торговую теологию. Несмотря на разницу в выпускаемой продукции, на рынках все американские компании повторяют всего

одну молитву: «Боже, помоги нам расшириться».

Эти фирмы — современный вариант цезаревых легионов, которые рыщут по всему свету в поисках новых рынков и крепко удерживают бульдожьими челюстями все, что попало им в пасть. Чтобы преуспеть в такой фирме, требуются не столько способности, сколько исступленная вера в божественное предназначение твоей фирмы и готовность работать на нее все часы, что ниспослал нам в сутках Господь Бог. Ведь не может же солдат, ежедневно ведущий экономическую перестрелку, надеяться, что после 17.00 непременно наступит перемирие.

Сколь велики лишения, столь значительна и компенсация за них — большие оклады, высокие премии и не в последнюю очередь дух коллегиальности, столь характерный для команды-победительницы. А если вас до времени хватит кондрашка, вдову утешат солидной пенсией, которая позволит ей начать новую жизнь. От вас же ждут, что вы будете хранить верность флагу, даже когда вас терзают на куски.

Единственное условие: постарайтесь не выдавать своего хорошего образования в присутствии американца-президента. Старайтесь держаться в рамках безопасных тем: гольф и машины. Опасность прослыть интеллектуалом граничит с самоубийством.

И, наконец, если вам не нравится ни одна из перечисленных компаний, вы можете сделаться просто консультантом по управлению. Здесь не требуется особых знаний, главное — это чувство здравого смысла, такт и ухо, хорошо настроенное на волну желаний президента. Ведь не станет же он увольнять человека, который так убедительно подтверждает его правоту.

Перевел с английского Г. ГАЕВ.

Рацпредложение

М. БЕЛЕНЬКИЙ,
Киев

— Алло! Главлозунгспецмонтаж слушает. А, опять ты, Севастьянов?.. Ладно, зайди! Но не больше пяти минут.

Входит Севастьянов.

— Здравствуйте, Михаил Борисович! Есть гениальная идея. Вот, взгляните. Это каталог лозунгов. Все пронумерованы... Понимаете? Даст нам заказчик, скажем, задание: выполнить и смонтировать лозунг высотой два метра, длиной двадцать пять метров. А мы вместо лозунга устанавливаем только его номер! А номера лозунгов рассылаем заказчикам. Экономия-то какая! Стоимость строймонтажа раз в сто уменьшится! Удобно, выгодно, надежно. Едешь в троллейбусе, увидел номер, заглянул в каталог, крикнул мысленно «Ура!» и поехал дальше. Да мы на одних единицах миллионы сэкономим!

— Каких единицах?

— Бетонных, стальных, каких же еще? Цифры-то римские. Понимаете? XX, XXI, XXII... Вместо того чтобы каждый раз добавлять к лозунгу единицу, устанавливаем, скажем, номер 125, что означает: «Горячо приветствуем очередные мудрые решения!» А если наше предложение на всю страну распространить? Да вы не волнуйтесь, я буду вашим соавтором. Правда, на одном рацпредложении много не заработаешь, но чем черт не шутит — с такой идеей можно и на госпремию выйти. Лозунги-то каждый раз меняются, а номера остаются. Сегодня, скажем, номер 245 означает: «Гласность — веление времени», а через пару лет — «Позор очернителям!» И скандировать гораздо удобнее: «126 — ура! 127 — ура! 128 — ура!»

— Ты что, Севастьянов, издеваешься?.. Ты же на самое святое покушаешься! На фонд зарплаты! Неужели ты не понимаешь: если стоимость строймонтажа уменьшится, нам фонд зарплаты срежут! Ты же первый под сокращение попадешь. Кругом сокращают, им только повод дай. Понял? Иди, работай, умник!

Экомышлизмы

В. ВОРОНЦОВ,
Тольятти

И в кузнице кадров можно находиться между молотом и наковальней.

Расписался в собственном бессилии. Подпись неразборчива.

На работе делал два дела одновременно: дышал и моргал.

Кривая вывезет, но можно опоздать.

Одно из слагаемых успеха — решение разделить его.

Если река богата рыбой, значит, местность бедна промышленностью.

Количество аномалий должно быть в пределах нормы.

Преимущество счетной машины в том, что, закончив подсчет, она не прослезится.

Застраховаться бы от ошибок и получить страховку.

Вот я курицу зажарю
Жаловаться грех
Да ведь я ведь и не жалюсь —
Что я, лучше всех?

Даже совестно, нет силы
Ведь поди ж ты, на —
Целу курицу сгубила
На меня страна.

***

Урожай повысился
Больше будет хлеба
Больше будет времени
Рассуждать про небо

Больше будет времени
Рассуждать про небо
Урожай понизится
Меньше станет хлеба.

Дмитрий ПРИГОВ,
Москва

содержание

В следующий номер готовятся:

● Под рубрикой «Страницы истории» подборка материалов «К 60-летию первого пятилетнего плана», среди которых выдержки из работ экономистов, известных своим вкладом в методологию перспективного планирования,— С. Г. Струмилина, В. А. Базарова, Н. Д. Кондратьева

● Статья кандидата экономических наук А. В. Сигиневича, А. П. Семина «Акции и облигации в настоящем и будущем»

● Три статьи, отражающие разные точки зрения на проблему социальной справедливости.

● Беседа с журналистом А. И. Левиковым «Интерес не обманет» о сочетании рыночных и плановых рычагов управления экономикой.

● Статья члена Ассоциации американских историков Джейкоба Р. Сайтза о преподавании экономики в американской школе

● Материалы рубрик «Народнохозяйственные заботы», «Жизнь предприятия», «Советы деловому человеку»

В редакции „ЭКО"

применяются программы оригинальной разработки для персональных компьютеров

СЕКРЕТЕР — для ведения личных архивов с использованием обращений только на русском языке (разработчик С. И. Паринов)

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ — с помощью которой можно пройти тесты руководителя, опубликованные в разных номерах „ЭКО" (разработчик А. В. Леонов)

Всем, кто заинтересован в этих программах, звонить по телефонам: 8-383-2-35-67-83 и 35-69-91


КОМПАНИЯ «ТАЙРИКУ ТРЭЙДИНГ» — ПИОНЕР НОВОЙ
ВОЛНЫ СОВЕТСКО-ЯПОНСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ЛЕСНОЙ ПРО-
МЫШЛЕННОСТИ. ИНТЕРЕСЫ ФИРМЫ НЕ ОГРАНИЧИВАЮТСЯ ЛЕСО-
ТОРГОВЛЕЙ: ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ТЕХНИКА, КОМПЬЮТЕРЫ И ТУ-
РИЗМ — ВЕЗДЕ РАБОТНИКИ «ТАЙРИКУ» НА ВЫСОТЕ.
АДРЕС МОСКОВСКОЙ КОНТОРЫ: 117049. МОСКВА,
УЛ. МЫТНАЯ, Д. 1.
ТЕЛ. 237 2060 237 1056 237 9060 230 0888
Материалы о советско-японском
предприятии «Игирма-Тайрику» читайте в № 6.
ЭКО
ИНДЕКС 71117
70 КОП.

